

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E NATURAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA – PPGG

SILMA LIMA FERREIRA

**A PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA CAPIXABA
PANORAMA ATUAL**

Vitória-ES
2010

SILMA LIMA FERREIRA

**A PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA CAPIXABA
PANORAMA ATUAL**

Dissertação de Mestrado apresentada
ao Programa de Pós-Graduação em
Geografia do Centro de Ciências
Humanas e Naturais da Universidade
Federal do Espírito Santo.

Vitória-ES
2010

Dados Internacionais de Catalogação-na-publicação (CIP)
(Biblioteca Central da Universidade Federal do Espírito Santo, ES, Brasil)

F383p Ferreira, Silma Lima, 1972-
A produção imobiliária capixaba : panorama atual / Silma
Lima Ferreira. – 2010.
140 f. : il.

Orientador: Carlos Teixeira de Campos Júnior.
Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Federal
do Espírito Santo, Centro de Ciências Humanas e Naturais.

1. Construção civil. 2. Mercado imobiliário. 3. Finanças. 4.
Espaço urbano. 5. Cidades e vilas. 6. Habitação. I. Campos
Júnior, Carlos Teixeira de. II. Universidade Federal do Espírito
Santo. Centro de Ciências Humanas e Naturais. III. Título.

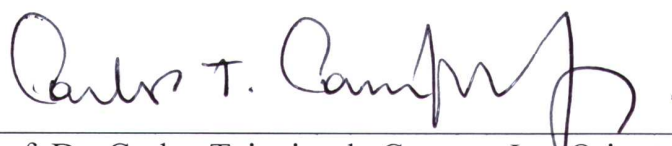
CDU: 91

"A PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA CAPIXABA PANORAMA ATUAL"

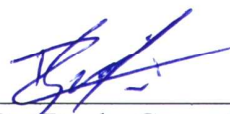
Silma Lima Ferreira

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal do Espírito Santo como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Geografia.

Aprovada em 14 de Setembro de 2010 por:



Prof. Dr. Carlos Teixeira de Campos Jr. – Orientador - UFES



Prof. Dr. Paulo Cesar Scarim – UFES



Prof. Dr. Paulo Cesar Xavier Pereira – USP

Agradecer pelo quê?

Pela vida

Por mais que seja absurda

Pela família

Que humildemente acolhe e apóia

Pelos companheiros de jornada

Que mesmo sem querer, e saber que o fazem, encorajam

Pelo Prof. Dr. Carlos Teixeira de Campos Júnior

Que instiga, incentiva, orienta e acredita

Sou grata

Não tenho dúvida

Deus os colocou em minha vida para que isso se realizasse

Obrigada

RESUMO

A fase atual do capitalismo, independente da forma como é denominada (acumulação flexível, acumulação patrimonial, acumulação sob dominância financeira, capitalismo tardio, etc.), tem como elemento central a finança dotada do grande poder de submeter os setores produtivos à sua lógica de rentabilidade. Não foi diferente com a produção imobiliária. A abertura de capital e os demais instrumentos financeiros (FII, securitização de recebíveis, títulos, certificados, etc.) são formas de superar, via mercado, o entrave do financiamento da produção. E para os investidores investir em imóveis é um negócio rentável e seguro. A articulação da produção imobiliária com o capital financeiro é recente no Brasil. Datam da década de 90 as leis que regulam a criação dos fundos de investimento imobiliários (FII) e a securitização de recebíveis imobiliários. E só após o ano 2000 incorporadoras optaram por fazer suas IPO's. Como suspeitou-se desde o início deste trabalho, a relação do mercado imobiliário capixaba com o capital financeiro ocorre através da atuação de incorporadoras listadas na Bovespa. Fato que não deve ser subestimado. Elas chegaram ao Espírito Santo a partir de 2007 e vieram para cá no processo de expansão geográfica impulsionado pela necessidade de responder à exigência de rentabilidade do capital financeiro. Trouxeram um aporte de capital que possibilitou a introdução de uma série de inovações que eram inviáveis para as empresas locais. Através de parcerias ou atuando sozinhas influíram em mudanças que se manifestaram no produto, na publicidade e promoção dos empreendimentos, na comercialização, no mercado de terras, na área de atuação do mercado imobiliário, e no processo de repartição dos ganhos gerados no setor. A atuação dessas empresas trouxe outra lógica para a produção imobiliária capixaba. Se essa produção obedece à lógica do capital financeiro, os motivos e interesses nela envolvidos nem sempre representam os anseios locais por uma cidade justa, acessível e democrática. O que equivale dizer que a produção do espaço capixaba pelo viés da construção serve, mais do que antes, a ampliação da valorização do capital investido na construção e não necessariamente às necessidades reais de reprodução da cidade.

Palavras-chave: Construção. Mercado imobiliário. Capital financeiro. Produção do espaço. Cidade. Moradia.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Mercado Imobiliário: Unidades em produção.....	102
Tabela 2 - Mercado Imobiliário: Unidades em produção por município.....	103
Tabela 3 - Variação real do PRODUTO INTERNO BRUTO a preços de mercado. Espírito Santo e Brasil, 2002-2006.....	110
Tabela 4 - PIB a Preços de Mercado – ES. Valores Correntes (bi) - 2002 a 2006.....	110
Tabela 5 - Variação do emprego formal no Estado do Espírito Santo - percentual.....	111
Tabela 6 - Financiamentos imobiliários concedidos com recursos do SBPE.....	116

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	10
1. A INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO E A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA.....	18
1.1. CARACTERÍSTICAS GERAIS DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO.....	18
1.2. COMPOSIÇÃO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO: SUBSETORES.....	21
1.3. PRODUÇÃO RESIDENCIAL DE MERCADO.....	23
1.4. INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA.....	31
2. AS RELAÇÕES DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA COM O CAPITAL	
FINANCEIRO.....	37
2.1. SUBORDINAÇÃO DOS SETORES PRODUTIVOS AO CAPITAL	
FINANCEIRO.....	37
2.2. A PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA COMO ESTRATÉGIA DE VALORIZAÇÃO DO	
CAPITAL FINANCEIRO E O CAPITAL FINANCEIRO COMO ALTERNATIVA AO	
FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA.....	44
2.3. INSTRUMENTOS DE INTEGRAÇÃO DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA COM O	
CAPITAL FINANCEIRO.....	53
2.3.1. Os Fundos de Investimento Imobiliário.....	53
2.3.2. Securitização de Recebíveis Imobiliários.....	57
2.3.3. Incorporadoras de Capital Aberto e Atuação na Bovespa.....	61
3. PRODUÇÃO RESIDENCIAL DE MERCADO: FASE ATUAL E	
DESDOBRAMENTOS.....	67
3.1. A SECURITIZAÇÃO DE RECEBÍVEIS IMOBILIÁRIOS E OS FUNDOS DE	
INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO NO ES.....	67
3.2. A PARCERIA.....	69
3.3. MUDANÇAS NO MERCADO CAPIXABA.....	72
3.3.1. Mudanças no produto.....	72
3.3.2. Publicidade e promoção.....	76
3.3.3. Comercialização.....	82
3.3.4. O mercado de terras.....	83
3.3.5. As novas áreas de atuação do mercado.....	87

3.3.6. Mudanças no processo de realização do empreendimento (rotação do capital, distribuição da mais-valia, etc).....	90
4. FATOS A CONSIDERAR (FIO DA MEADA).....	96
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	125
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	132
ANEXOS.....	135

INTRODUÇÃO

A produção imobiliária capixaba, até a última crise financeira mundial, apresentou crescimento constante. Mas a partir de 2007, isso foi mais notório em virtude do frenesi que tomou conta do mercado pela chegada de grandes incorporadoras nacionais e a influência que exerceram na maneira local de produzir, promover e vender imóveis.

Cientes que a expansão geográfica da atuação dessas empresas era decorrente de capitalização na bolsa e que outros instrumentos de captação do capital financeiro já estavam sendo praticados no Brasil como alternativa de financiamento da produção imobiliária, nos dispusemos a refletir sobre o tema. O objetivo estabelecido foi “investigar as estratégias através das quais a produção imobiliária capixaba se presta a valorização do capital financeiro”. Nosso interesse pelo tema ganhou mais força com as palavras de LEFEBVRE [2008] para quem a importância da produção imobiliária não pode ser atribuída apenas à urbanização, ao crescimento das cidades, ao progresso técnico, etc. Mas deve-se também ao fato de o capitalismo ter se apossado do espaço por meio da produção imobiliária em virtude da possibilidade de ganho que o setor oferece. De acordo com LEFEBVRE [2008], de um setor de menor importância, a produção imobiliária desenvolveu-se e possui tendência a “tornar-se *central* no capitalismo, por se tratar de indústria nova, menos submetida aos entraves, saturações, dificuldades diversas que freiam as antigas indústrias”¹ e “proporcionar lucros superiores à média”.

Se tivermos como referência um mercado local como o capixaba, um mercado pequeno se comparado a outros mercados nacionais, essas afirmações nos aparecem um tanto frágeis, mas se pensarmos no nível mundial percebemos que ela encontra justificativas palpáveis. Numa relação direta da produção do setor com o PIB constata-se que a construção civil tem pouca participação. De acordo com MELLO & AMORIM [2009], na União Européia a relação da produção do subsetor de edificações com PIB variou de 4% a 9% em 2005, nos Estados Unidos em 2007 foi de 8,47% e no Brasil foi de 2,05% em 2005². Entretanto quando se observa o

¹ LEFEBVRE, Henri. Espaço e Política. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2008. p. 118.

montante de recursos do financiamento imobiliário tem-se a dimensão da importância da produção do setor na economia dos países. GEYER [2009], analisando dados do Banco Mundial no período de 1996 a 2007, mostra que nos Estados Unidos a relação do crédito imobiliário com o PIB é de quase 80%. Ou seja, o montante de recursos financiados na aquisição de imóveis corresponde a quase 80% do PIB norte-americano. No Canadá, passa de 50%; no Reino Unido é superior a 85%; em Portugal e na Espanha é quase 60%; na Alemanha está acima de 50%; e no Japão é superior a 40%. De forma geral, a relação entre crédito imobiliário e PIB é mais elevada nos países desenvolvidos³. Percebe-se pelos dados o porquê da maior gravidade da crise financeira mundial de 2008 nos países desenvolvidos, uma crise que teve origem no crédito sub-prime, mas que afetou todo o sistema⁴.

Mas essa tendência de a produção imobiliária se tornar central na economia capitalista, de qual fala LEFEBVRE [2008], é contrariada em alguns momentos pelos próprios mecanismos reguladores do capitalismo que, visando evitar perturbações, freiam o fluxo de capitais para o setor. Esta contradição, associada à características peculiares do setor de construção imobiliária como o longo tempo de rotação do capital e o elevado valor da mercadoria moradia, conforma a situação na qual o financiamento desponta como problema para o setor. Na atual fase capitalista as soluções do problema da falta de recursos para ampliar a produção são buscadas pelas incorporadoras nos instrumentos financeiros (oferta de ações, títulos, certificados, etc.) e essas soluções de mercado encontram respaldo no interesse cada vez maior de investidores que vêem na produção imobiliária um investimento rentável e seguro.

Argumenta-se que o capital financeiro tem seu lado positivo, pois ele é útil ao financiamento do setor produtivo. Entretanto, PINTO [1997] diz que os instrumentos financeiros são mecanismos de subordinação do setor produtivo à lógica financeira. Como o motivo concreto que conduz a produção capitalista é fazer dinheiro, o

² MELLO, Luiz Carlos Brasil de Brito; AMORIM, Sérgio Roberto Leusin de. O subsetor de edificações da construção civil no Brasil: uma análise comparativa em relação à União Europeia e aos Estados Unidos. Revista Produção. Net. vol.19 no.2 São Paulo. 2009. Acesso www.scielo.br/ em 13/10/2009.

³ GEYER, Roberta Cardim. Uma análise empírica do volume do crédito imobiliário. Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Profissional em Finanças e Economia Empresarial - MPFE FGV-EESP. São Paulo. 2009.

⁴ De acordo com GEYER [2009] são chamados de sub-prime os créditos de qualidade duvidosa, aqueles que são concedidos a pessoas sem comprovação de renda ou sem histórico de crédito com o mercado. Esse tipo de crédito tem baixa participação no montante de recursos financiados, 9% nos Estados Unidos em 2004, mas foi o que mais cresceu no período de 1994 a 2003.

mercado financeiro se presta a isso eficientemente, pois evita o “mal necessário” que é o processo produtivo por meio do qual ocorre a valorização do capital. Ficticiamente ele abrevia a valorização do capital ($D - D'$)⁵. Se a finalidade do capitalismo é produzir dinheiro, ele encontrou no mercado financeiro o meio ideal de se valorizar sem passar pelo conflito com o trabalho, pelos constrangimentos e riscos do processo de produção ⁶. A essa lógica também se rendeu a produção imobiliária.

Ter a terra como condição de produção confere à produção imobiliária a característica de ser itinerante, produzindo novos espaços e consumindo o espaço pré-existente, seja ele natural ou socialmente produzido. Essa característica se combina com outra que é o fato do objeto resultante da produção imobiliária, a casa e o apartamento, ser consumido no mesmo local em que é produzido⁷. Isto significa que, ao contrário dos outros setores da indústria em que a reprodução continuada do capital ocorre na unidade fabril, numa fábrica fixa no espaço, o processo de reprodução do capital para ter continuidade na construção imobiliária demanda novos terrenos, em espaços enquadrados na lógica de valorização do capital imobiliário, sempre construindo novos espaços e consumindo o espaço pré-existente.

Se essa produção obedece a lógica do capital financeiro, os motivos e interesses nela envolvidos nem sempre representam a necessidade real de um mercado local quanto ao volume de obras e à tipologia dos empreendimentos, como também o espaço construído que resulta dessa produção nem sempre corresponde à cidade justa e democrática que se deseja, já que se constroem empreendimentos que são mistos de “ilha da fantasia” com “enclaves fortificados” em porções “eleitas” do espaço urbano.

Em meio ao grande dinamismo do mercado capixaba, duvidando da capacidade dos empresários em dimensionar dentro de limites reais a aparente grande demanda por

⁵ MARX, Karl. O capital. Livro 3, V. 2. Apud TEIXEIRA. Op. cit. nota 6. pág. 62.

⁶ TEIXEIRA, Rodrigo Alves. Desenvolvimento, dependência e dominância financeira: a economia brasileira e o capitalismo. Tese de doutorado. Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo. 2007.

⁷ A característica que tem a produção imobiliária de produzir uma mercadoria (a moradia) que é consumida no mesmo local é decorrente das características da própria mercadoria como a função (moradia), a dimensão e dos aspectos físicos dados pelos materiais empregados na construção. Características que fazem com que seja construída fixa no terreno.

novas unidades habitacionais, e com as notícias acerca do uso de instrumentos financeiros como fonte de recursos para a expansão do setor de produção imobiliária, nos perguntamos: Quais são as estratégias de valorização do capital financeiro na produção imobiliária da RMGV e que padrão urbano imprime a cidade? A essas indagações procuramos responder ao longo do trabalho.

A hipótese com a qual iniciamos o trabalho foi de que a integração do mercado imobiliário capixaba com o capital financeiro ocorre apenas por intermédio da atuação de empresas de fora do estado de capital aberto que atuam na Bovespa. Não acreditávamos que os demais instrumentos financeiros (securitização de recebíveis imobiliários, fundo de investimento imobiliário) haviam encontrado ambiente favorável a sua realização, como em outros mercados nacionais. A aparente irrelevância da hipótese é enganosa. Por trás do vazio aparente dessa hipótese constrói-se uma nova feição do mercado imobiliário local, outra perspectiva de produzir e se apropriar da cidade.

A chegada das grandes incorporadoras deu início a uma nova etapa da construção civil no estado. Elas trouxeram um aporte de capital que possibilitou a introdução de mudanças no processo de produção que antes eram inviáveis pelo capital de incorporação local. Com isto novos produtos passaram a ser produzidos, novos atores foram inseridos no processo, e outra repartição da mais-valia produzida pelo setor passou a ser praticada, envolvendo também a parte que cabe ao capital financeiro na forma de dividendos que são distribuídos pelas incorporadoras aos seus acionistas, a maioria deles sem nenhuma relação direta com o processo de produção.

E enquanto as empresas locais parceiras se tornam muito mais empreiteiras do que incorporadoras, a concorrência desigual que as empresas locais “não-parceiras” passaram a enfrentar exige delas um novo padrão empresarial e competitivo, adotando as inovações trazidas pelas empresas de fora, tanto quanto ao produto como à comercialização. E algumas empresas, parceiras e “não-parceiras”, deram início a implantação de práticas de governança corporativa e ao processo de abertura de capital.

Os rebatimentos dessas mudanças na produção se manifestam tanto nos tradicionais bairros de atuação do mercado, nos bairros elitizados, como nas novas áreas de atuação, de localização periférica e, na maioria delas, onde já estão bairros que abrigam uma população de menor poder aquisitivo.

As bases metodológicas desse trabalho foram encontradas em SILVA [2001]. De acordo com a autora “existem várias formas de classificar as pesquisas”⁸. São consideradas “formas clássicas de classificação” os pontos de vista relacionados à natureza, à abordagem, aos objetivos e aos procedimentos. Com base nisto, este trabalho se classifica quanto à sua natureza como básico. Do ponto de vista da forma da abordagem ele é qualitativo. Quanto aos seus objetivos, é uma pesquisa exploratória e teve como procedimentos para sua realização: Pesquisa bibliográfica; Levantamentos; Entrevistas.

Quanto ao método científico, embora se reconheça que toda investigação científica depende de um “conjunto de processos ou operações mentais” que devem ser empregados em sua realização, SILVA [2001] afirma muito apropriadamente que “não há apenas uma maneira de raciocínio capaz de dar conta do complexo mundo das investigações científicas” e que “o ideal seria [...] empregar métodos, e não um método em particular, que ampliem as possibilidades de análise e obtenção de respostas para o problema proposto na pesquisa”. Por ser esta uma pesquisa qualitativa e exploratória o método que melhor lhe atende é o dialético, entretanto processos pertencentes aos métodos dedutivo e indutivo foram necessários, portanto válidos, no entendimento do tema investigado.

O trabalho foi organizado de forma a dar entendimento gradativo do tema estudado. O capítulo 1 aborda temas a cerca da indústria da construção e a incorporação imobiliária. A princípio são relatadas as principais características da indústria da construção numa tentativa de traçar um perfil geral do setor. Para isso tivemos que recorrer a trabalhos que foram feitos nas décadas de 70 e 80 do século XX, já que não conseguimos ter acesso a trabalhos recentes que abordem as especificidades da estrutura produtiva e da dinâmica setorial. Várias características levantadas nesses trabalhos como pertencentes à construção serviram de fundamento as

⁸ Silva, Edna Lúcia da. Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação. Florianópolis: Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 2001.

discussões a respeito do desenvolvimento técnico/tecnológico da indústria da construção em comparação com os demais setores produtivos e do papel do proprietário da terra urbana e seu comportamento especulativo na busca por se beneficiar da expansão e do melhoramento da cidade. Discussões que tinham por objetivo entender e encontrar soluções para os preços elevados da moradia, já que a eles era atribuído o grande déficit habitacional. Como entendemos que a estrutura produtiva e a dinâmica setorial, bem como seus desdobramentos sobre os preços dos imóveis, resultam da interação de questões internas referentes a ampliação da valorização do capital investido na construção e o espaço urbano em que ocorre essa produção, usado no intuito de melhor favorecer a valorização do capital, tivemos que abrir mão de idéias julgadas como válidas para entender a construção naquele momento, porque procuramos observar essa indústria sob uma perspectiva histórica. Julgamos que as características relatadas nesse capítulo a cerca do nosso objeto de estudo se mostram pertinentes para traçar um perfil do setor que serve como elemento básico para o entendimento do que é trabalhado posteriormente.

Já que temos como alvo de investigação a produção residencial de mercado e dada a diversidade de atividades praticadas pelo setor de construção, buscamos esclarecer como é composta essa indústria (seus subsetores) para uma delimitação mais precisa do objeto em discussão. Com base no trabalho de FARAH [1996] procuramos mostrar a cerca do nosso objeto de estudo que o que sempre lhe é atribuído equivocadamente como atraso técnico/tecnológico decorre da especificidade de seu processo de trabalho e de sua singular evolução tecnológica e administrativa. E como PEREIRA [1988] nós entendemos que tal equívoco é consequência de abordagens que restringe o entendimento da construção à unidade produtiva e ao processo construtivo, desconsiderando a perspectiva história de evolução do setor da qual a cidade é elemento fundamental.

A abordagem do tema incorporação imobiliária traz inicialmente os conceitos sobre a atividade e o incorporador para, em seguida, discutir a atuação desse agente social e o papel que exerce na produção imobiliária. Entendemos que a reflexão de RIBEIRO [1997] a cerca da origem do incorporador refere-se a um plano geral. Embora elucidativa, ela diverge da realidade capixaba em que o incorporador e construtor são, desde a origem, os mesmos. Entretanto, a discussão que esse autor

faz sobre a função que o incorporador exerce ao coordenar todo o processo de realização do empreendimento, as estratégias que adota a fim de valorizar o empreendimento e de estabelecer do preço de monopólio, condiz com a prática dos incorporadores capixabas.

O capítulo 2 traz uma discussão a cerca das relações da produção imobiliária com o capital financeiro. A abordagem tem início a partir do tema que trata da subordinação dos setores produtivos de forma geral ao capital financeiro. Para PINTO [1997] os instrumentos financeiros são mecanismos de subordinação do setor produtivo à lógica financeira. Assim, o capital financeiro mantém-se atrelado ao setor produtivo, o responsável pela criação de valor, e para manter sua lógica de valorização com máxima liquidez “passa a dominar todo o processo de valorização” originário da esfera produtiva. De acordo com CHESNAIS [2005], o domínio do capital sob a forma de ações dá ao proprietário-acionista o poder de influir sobre a repartição da mais-valia produzida. Além da corrente disputa entre capital (produtivo), trabalho e terra, há o capital financeiro que precisa ser muito bem remunerado, pois sua característica é migrar para investimentos mais rentáveis. Assim, o processo produtivo se volta para produzir dividendos elevados o bastante para que as ações da empresa continuem sendo atrativas no mercado. Para o autor, os detentores de ações de empresas e títulos devem ser definidos como “proprietários situados em posição externa à produção”, o que o leva a considerar o período capitalista atual como de acumulação patrimonial. Isto porque o termo patrimonial “remete a relações econômicas e sociais” inerentes a essa modalidade de propriedade, já que “um patrimônio designa uma propriedade mobiliária e imobiliária que foi acumulada e dirigida para o ‘rendimento’”⁹.

Quanto à relação entre o mercado imobiliário e o mercado financeiro PAIVA [2007] ressalta que não é um fenômeno novo no cenário mundial, mas as características do capitalismo contemporâneo promoveram o estreitamento dessa relação através da disseminação de novos instrumentos financeiros e novas práticas. À já conhecida prática da abertura de capital e oferta de ações na bolsa de valores somaram-se os fundos de investimento imobiliário e a securitização de recebíveis imobiliários.

⁹ CHESNAIS, François (Org.). A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências. São Paulo: Boitempo, 2005.

Esses instrumentos se tornaram importantes para a construção dada a sua elevada dependência de financiamento. E a busca crescente dos investidores por títulos lastreados em imóveis deve-se a maior segurança que esses investimentos oferecem. No ambiente favorável a expansão da construção que o país apresentava e pela impossibilidade de reunir os recursos necessários por meios próprios ou através de financiamento bancário, algumas incorporadoras optaram por abrir capital e fazer oferta das ações na bolsa. Essa iniciativa resultou na obrigatoriedade de dar rentabilidade aos acionistas, levando-as à expansão geográfica de suas atividades. A chegada delas no mercado capixaba induziu uma série de mudanças. Sobre isso falamos no capítulo 3.

De início, confirmamos no capítulo 3 a hipótese de que o mercado imobiliário capixaba não reuniu ainda condições favoráveis à atuação de fundos de investimento imobiliário e a realização da securitização de recebíveis imobiliários. Assim, restou-nos a certeza de que a integração do mercado imobiliário com o capital financeiro no Espírito Santo ocorre através da atuação de incorporadoras de capital aberto. Através de parcerias ou atuando sozinhas essas grandes incorporadoras influíram em mudanças que se manifestaram no produto, na publicidade e promoção dos empreendimentos, na comercialização, no mercado de terras e na área de atuação do mercado imobiliário, e no processo de repartição dos ganhos gerados no setor.

Chamamos o capítulo 4 de Fio da Meada. Isto se deve a forma como foi elaborado, tendo a finalidade de dar conhecimento progressivo da evolução histórica da construção capixaba, do contexto que favoreceu as transformações ocorridas recentemente, e dos marcos regulatórios criados na esfera federal que ampliaram e facilitaram a concessão do crédito imobiliário. Também discorreremos sobre as conseqüências da produção imobiliária para o espaço.

1. A INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO E A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

1.1. CARACTERÍSTICAS GERAIS DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO

A indústria da construção civil possui características peculiares que a distinguem dos demais setores produtivos. Entre as características que conformam a especificidade do setor, destacam-se aquelas referentes ao produto e ao processo produtivo, que atuam condicionando a estrutura produtiva e a dinâmica setorial. Na tentativa de elaboração de um perfil geral e abrangente, apesar da grande diversidade do universo setorial, podem ser apontados os seguintes elementos¹⁰:

- O setor é “considerado dentro de uma condição híbrida”, uma mescla de indústria e manufatura, por ter parte de seu processo produtivo realizado “nos moldes da mecanização” e outra parte possuir “fundamentos tipicamente artesanais”, requerendo muito trabalho humano e com operações que exigem habilidade de seus executores¹¹;
- O processo de produção apresenta grande fragmentação, reunindo, numa mesma obra, “operações absolutamente diferenciadas, o que implica na presença de diversos participantes dada a grande diversidade de serviços requisitados”¹²;
- O setor é usuário intensivo de mão-de-obra, característica em parte explicável “pela natureza de seu processo produtivo, que dificulta a utilização intensiva de equipamentos a não ser nas tarefas mais pesadas”¹³.
- A condição de transitoriedade e mobilidade de seus ‘estabelecimentos’¹⁴: o estabelecimento ou unidade produtiva (canteiro de obras) existe enquanto o objeto alvo do contrato estiver em construção e a cada novo empreendimento ou obra um novo estabelecimento é erguido em outro local. E como cada canteiro é um

¹⁰ CHAVES, Marilena. A indústria da construção no Brasil: Desenvolvimento, estrutura e dinâmica. Dissertação de Mestrado. Instituto de Economia Industrial da Universidade Federal do Rio de Janeiro. 1985.

¹¹ Ibid., p. 42.

¹² Ibid., p. 30.

¹³ Ibid., p. 43.

¹⁴ Ibid., p. 19.

“estabelecimento”, podem existir para uma mesma empresa tantos estabelecimentos quantos empreendimentos ou obras em construção;

- “A condição de mobilidade da força-de-trabalho e dos insumos (materiais e equipamentos) dentro do espaço produtivo”¹⁵: a natureza dos produtos (características físicas) e o fato de que muitas vezes o próprio estabelecimento resulta no produto exigem que os operários e os materiais e equipamentos se locomovam dentro do canteiro;

- “A imobilidade dos produtos e a mobilidade dos fatores produtivos” ¹⁶: a combinação dos fatores mercadoria fixa no espaço e unidade produtiva (o estabelecimento / canteiro de obra) móvel faz com que a mão-de-obra e os insumos tenham que ser mobilizados tanto dentro do estabelecimento, como já mencionado, como de um estabelecimento para outro;

- A mercadoria é produzida no próprio local onde ocorre o consumo¹⁷: ao contrário de outras mercadorias, que são produzidas numa unidade produtiva fixa e distribuídas para consumo em vários pontos de venda numa área que pode até ultrapassar as fronteiras nacionais, os produtos da indústria da construção, pelas características físicas que lhes atribuem seu valor-de-uso, são consumidos no mesmo local onde foram produzidos, sejam eles quais forem;

- A “não-possibilidade de produção seriada a partir de um modelo reprodutível” ¹⁸ faz com que o produto seja “não-homogêneo, e sob encomenda é também um “produto singular”. Por isso há “a necessidade de projeto preliminar para cada obra” ¹⁹ mesmo que em alguns casos “os projetos apenas reproduzam tipologias já padronizadas, buscando apenas a sua correta adequação às condições do local ou modificações de pequeno vulto de modo a conseguir reduções de custo”²⁰;

¹⁵ Ibid., p. 29.

¹⁶ Ibid., p. 77.

¹⁷ Ibid., p. 30.

¹⁸ Ibid., p. 77.

¹⁹ Ibid., p. 30.

²⁰ Ibid., p. 34.

- A heterogeneidade caracteriza a produção do setor: a heterogeneidade está presente tanto nas obras de uma mesma tipologia, como as obras residenciais, como na diversidade de produtos que são produzidos pelo setor;
- A estrutura setorial é também bastante heterogênea levando a convivência de diferentes tipos de empresas: empresas grandes, médias e pequenas; empresas com administração profissionalizada e empresas dirigidas por grupos familiares; e unidades produtivas informais;
- O período de produção é de longa duração, o que implica um longo período de rotação do capital investido colocando o setor na dependência de financiamento;

Para CHAVES [1985] duas dessas características são de particular relevância na conformação da especificidade da indústria da construção, pois a singularizam e se colocam “como os mais importantes condicionantes da estrutura e dinâmica do setor”. São elas: a fragmentação do processo produtivo e as características peculiares do espaço produtivo ou estabelecimento. Isto porque a combinação desses dois elementos atua na determinação de “uma divisão técnica do trabalho bastante complexa”, dá à “questão da mecanização uma dimensão especial” e, conseqüentemente, induz “uma divisão do mercado também particular entre as empresas do ramo” ²¹.

O peculiar processo de produção foi visto pela Fundação João Pinheiro²² como uma limitação a uma suposta industrialização do setor, tomando como parâmetro os processos produtivos dos outros setores²³. Isto porque na época considerava-se que “boa parte de seu processo produtivo” estava inserido “na fase denominada ‘produção mecanizada’, mas não na industrializada” ²⁴. Essa peculiaridade baseia-se no fato de que a indústria da construção:

[...] produz uma grande ‘mercadoria’, fixada no espaço, a partir de montagens de componentes e transformação de materiais, processados por máquinas e homens necessariamente dotados de uma mobilidade já ultrapassada nas indústrias altamente mecanizadas... As particularidades

²¹ Ibid., p. 76.

²² FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. Diagnóstico Nacional da Indústria da Construção. 1984.

²³ Ibid., p. 56.

²⁴ Ibid., p. 55.

de cada obra e as diferenças técnico-construtivas impõem essa característica, inviabilizando, por exemplo, uma mecanização maciça no canteiro. Mais factível é a industrialização (extra-canteiro) de componentes e/ ou instalações da obra.²⁵

A não incorporação de muitas das operações do processo produtivo pela mecanização, fazendo com que a maioria das tarefas seja de caráter manufatureiro, explica-se pela natureza desse processo. Observa-se que as características que podem ser vistas como fatores limitantes para a industrialização da construção, quando comparada com os demais setores produtivos, são na verdade elementos que conformam sua especificidade. Eles devem ser considerados dentro do próprio contexto de desenvolvimento histórico e econômico do setor.

1.2. COMPOSIÇÃO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO: SUBSETORES

Nos trabalhos voltados ao conhecimento da indústria da construção vê-se a necessidade de segmentação do setor tanto para enquadrar formalmente as empresas numa classificação econômica das atividades que executam como para fins didáticos. Para a Fundação João Pinheiro [1984] são três os subsectores da construção civil: edificações, construção pesada e montagem industrial. Embora considere a possibilidade de existência de segmentos formados por empresas classificadas como de “serviços especiais e/ou auxiliares”, como as projetistas, a FJP não os vê como subsectores, pois entende que a dinâmica de tais empresas se relaciona aos três subsectores mencionados. Para essa desagregação da indústria da construção a FJP levou em conta:

[...] a gama de atividades que se realizam, com frequência, sob a mesma propriedade ou controle e as prováveis diferenças de escala e organização de atividades e necessidades de capital e financiamento, entre as empresas.²⁶

A FJP reconhece que seriam possíveis outras desagregações dentro dos três subsectores considerando, por exemplo, os tipos de obras. Mas observa que não é clara a existência de especialização ao nível de setor e que a “especialização das

²⁵ Ibid., p. 56.

²⁶ Ibid., p. 24.

empresas não segue critérios baseados na finalidade do produto, mas sim em etapas da obra”²⁷.

Baseada no critério de finalidade ou função, a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) classificou a indústria de construção por categorias e subcategorias²⁸. São seis categorias que se dividem em trinta subcategorias:

- Categoria 10: obras de edificações – possui 07 subcategorias;
- Categoria 20: obras viárias – possui 05 subcategorias;
- Categoria 30: obras hidráulicas – possui 05 subcategorias;
- Categoria 40: obras de sistemas industriais – possui 05 subcategorias;
- Categoria 50: obras de urbanização – possui 04 subcategorias;
- Categoria 90: obras diversas – possui 04 subcategorias.

Pela Classificação Nacional de Atividades do IBGE (CNAE 2.0) a indústria da Construção se divide em: construção de edifícios (incorporação de empreendimentos imobiliários e construção de edifícios); obras de infraestrutura; e serviços especializados para a construção. Para a Pesquisa Anual da Indústria da Construção de 2006 (PAIC), o IBGE agrupou os produtos do setor em quatro grandes grupos: obras residenciais; edificações industriais, comerciais e outras edificações não-residenciais; obras de infra-estrutura. São considerados produtos da indústria da construção “os diversos tipos de obras e/ou serviços realizados pelas empresas de construção”²⁹.

Nota-se que há divergências quanto à classificação e segmentação do setor. Há semelhança, porém, na conformação do segmento ao qual pertence a produção residencial de mercado, identificado nas três classificações como: edificações (FJP), obras de edificações (ABNT), construção de edifícios (IBGE - CNAE 2.0). Tomando como referencial a classificação adotada pela Fundação João Pinheiro [1984] e em CHAVES [1985], as principais atividades que são consideradas pertencentes ao subsetor edificações são: construção de empreendimentos residenciais (produção privada e por promoção pública); construção de edifícios comerciais e de serviços; construção de edifícios institucionais; e construção de edifícios industriais, as

²⁷ Ibid., p. 25.

²⁸ NBR - 8950 de 1985.

²⁹ IBGE. Pesquisa Anual da Indústria da Construção. 2006., p. 29.

dependências administrativas das indústrias. É foco deste trabalho apenas uma parcela do subsetor edificação, a produção residencial de mercado. Possivelmente, se estivéssemos utilizando alguma classificação, ela estaria fundamentada nos critérios de mercado (privado-capitalista) e finalidade da obra (residencial). Portanto, qualquer termo que vier a ser mencionado (construção civil, indústria da construção, subsetor de edificações, etc.) estará reportado ao assunto tema da discussão: a produção residencial de mercado. Entendemos por produção residencial de mercado aquela que não é feita sob encomenda. Ou seja, é a produção para venda sem o prévio comprometimento de compra por pessoas, entidades, empresas ou instituições. Os empreendimentos são ‘lançados’, expostos a apreciação da opinião pública, e adquiridos por aqueles interessados e com poder de compra.

1.3. PRODUÇÃO RESIDENCIAL DE MERCADO

As características que são atribuídas à indústria da construção são mais facilmente percebidas no subsetor de edificações. Além delas, CHAVES [1985] aponta como características específicas do subsetor: a elevada concentração das atividades na própria área de origem das empresas; as pequenas empresas têm atuação restrita ao próprio subsetor e em empreendimentos residenciais, o que poderia ser entendido como uma tendência de especialização das empresas de menor porte; a predominância quase absoluta do capital nacional ³⁰.

O processo de trabalho organizado em uma estrutura baseada no uso intensivo da mão-de-obra e em sua habilidade, servida por poucos equipamentos e máquinas, coloca o subsetor em destaque como maior usuário do fator trabalho da indústria da construção. Mesmo com a utilização de máquinas e equipamentos “todas as etapas do processo de produção [...] têm no trabalho humano a base de seu desempenho” ³¹, conseqüentemente recai sobre o trabalho o ritmo de produção. Também tem destaque a quantidade e diversidade de material usado na produção de seus produtos.

³⁰ CHAVES, op. cit., nota 10.

³¹ Ibid., p. 73.

Destaca-se como o mais expressivo na intensidade do uso do fator trabalho e também por ser o que utiliza a maior variedade de insumos materiais.³²

O complexo e fragmentado processo de trabalho ocorre por meio de operações diversas e complementares em regime de interação de profissionais de diferentes níveis de qualificação. Sempre na busca de melhor qualidade do produto e do cumprimento do período adequado de produção.

[...] todas as etapas de produção desse tipo de obra implicam processos produtivos que conduzem ao uso intensivo do fator trabalho. Trabalhadores qualificados e não-qualificados operam em cooperação dentro de uma divisão hierarquizada de trabalho sempre balizada pelos parâmetros da eficiência e produtividade.³³

A combinação de técnicas convencionais³⁴ e artesanais de construção com métodos mecanizados em parte é explicada pelas características próprias do processo construtivo, pela transitoriedade da unidade produtiva e mobilidade da mão-de-obra no canteiro.

[...] as especificidades do processo produtivo do setor, a descontinuidade do processo de trabalho, a necessidade de locomoção dos trabalhadores dentro do canteiro de obras e a própria organização provisória deste tornam a mecanização bem mais difícil, comparativamente à indústria de transformação, onde o maquinário e o local de trabalho são fixos e permanentes.³⁵

Como a tentativa de maior mecanização, como a introdução de itens pré-fabricados por exemplo, aumenta a relação capital/trabalho, embora contribua com a redução do tempo de duração das obras, o avanço tecnológico no setor tem se dado pela busca de “alternativas que permitam ganhos de produtividade sem alterações bruscas na composição técnica do capital”³⁶. Nesse sentido tem se verificado a tentativa de “racionalização do processo construtivo” por meio da “organização do processo de trabalho e programação das atividades”³⁷ com a finalidade de otimizar o tempo e movimentos da mão-de-obra³⁸.

³² Ibid., p.73.

³³ FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, op. cit., nota 22, p.60.

³⁴ O termo “técnicas convencionais” refere-se aos procedimentos usuais no canteiro: “os elementos principais são obtidos [...] no canteiro [...] através da reunião dos diversos materiais e componentes fornecidos pela indústria de materiais de construção, com uso [...] intensivo de mão-de-obra, mas também com a utilização de equipamentos variados”. FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. Diagnóstico Nacional da Indústria da Construção. 1984. p. 67.

³⁵ FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, op. cit., nota 22, p. 68.

³⁶ Ibid.

³⁷ Ibid., p.70.

³⁸ Ibid., p. 106.

Baseada nos estudos da Sociologia do Trabalho, FARAH [1996] considera que há uma especificidade no processo de trabalho de cada setor produtivo e que em cada ramo de atividade as “transformações tecnológicas e organizacionais” são singulares. Assim, refuta a idéia de que é comum a todos os setores um desenvolvimento técnico homogêneo e linear, da qual é tributária a perspectiva de atraso da construção. Isto porque as contribuições da Sociologia do Trabalho levam ao entendimento de que:

[...] a relação entre processo de trabalho e acumulação não pode ser entendida como uma evolução progressiva no sentido de uma apropriação crescente do controle do processo de trabalho pelo capital, através da separação entre concepção e execução.³⁹

Em outros setores industriais, o progresso técnico possibilitou, numa perspectiva histórica, o aumento da produtividade e a redução de custos, “elementos característicos da produção de bens de consumo de massa”⁴⁰. Entretanto, a consideração da “especificidade do processo de trabalho” e de “seus condicionantes externos”, como “fatores históricos e singularidades locais” leva ao reconhecimento de que “a mudança técnica e as transformações na organização do trabalho podem assumir feições distintas em diferentes setores”⁴¹.

Na construção, tanto a natureza como o ritmo das mudanças no processo produtivo se distinguem dos padrões clássicos de industrialização. Neste setor, a acumulação tem se dado sem que a base técnica sofra uma transformação radical no sentido da mecanização do canteiro de obras e sem uma ruptura da estrutura de ofícios, organização do trabalho tradicional neste ramo de atividade.⁴²

Mesmo que, ao longo do tempo, novos produtos e componentes tenham sido incorporados à produção, exigindo novas categorias de trabalhadores especializados na aplicação ou montagem, ainda há certa autonomia do operário na execução do trabalho, não havendo, por isso, maior controle do ritmo e do “como fazer”.

³⁹ FARAH, Marta Ferreira Santos. Estratégias de adaptação à crise: tendências de mudança no processo de trabalho na construção habitacional. In RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. A crise da moradia nas grandes cidades: da questão da habitação à reforma urbana. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 1996. p.51.

⁴⁰ Ibid., p. 50.

⁴¹ Ibid., p. 51.

⁴² Ibid.

No que se refere aos trabalhadores de ofício, nas atividades que permanecem no canteiro, tende a prevalecer o ‘saber fazer’ tradicional, ainda que articulado à incorporação das inovações. Este saber fazer de base empírica, em que se articulam concepção e execução, dificilmente pode ser eliminado totalmente da atividade de construção, pela margem incompressível de variabilidade que persiste no processo de trabalho no setor [...].⁴³

Tendo como referência Campinos-Dubert [1983], a autora destaca entre os principais condicionantes da construção a variabilidade⁴⁴. Pela variabilidade externa as unidades habitacionais se diferenciam umas das outras em decorrência de condicionantes como: base fundiária, estratégias de mercado e número diferente de unidades em cada empreendimento. A variabilidade externa refere-se ao “produto e suas partes”. Já a variabilidade interna diz respeito ao processo de trabalho. Ela envolve a “quantidade de trabalho requerido ao longo da atividade produtiva” e a “variação na natureza do trabalho requerido em cada tipo de obra (tipo de atividade e de operações desenvolvidas)”. O efeito da variabilidade no processo de trabalho é a imposição de limites: “limites à padronização, à produção em série, à repetitividade” e, conseqüentemente, “à prescrição estrita do ‘como fazer’”. O que não significa estagnação do setor, já que no transcorrer do tempo tem havido mudanças tanto no plano tecnológico como na organização do trabalho⁴⁵.

Para PEREIRA [1988] as características da construção restritas à unidade produtiva e ao processo construtivo não são suficientes para explicar o nível de desenvolvimento técnico do setor. Para esse autor a disparidade entre a construção e os demais setores produtivos é parte de uma totalidade da qual participam forças sociais contraditórias que se manifestam na reprodução do capital imobiliário que, por sua vez, repousa na intensa exploração do trabalho.

O desenvolvimento técnico da construção é parte de uma totalidade em que a disparidade das suas condições técnicas no conjunto da produção social permite níveis de exploração do trabalho mais favoráveis do que os existentes em outros ramos da produção. Por isso, essa disparidade técnica só pode ser reconhecida e intencionalmente alterada a partir de uma

⁴³ Ibid., p. 58.

⁴⁴ CAMPINOS-DUBERT, Myriam. La “rationalisation” du travail dans le secteur du bâtiment: des avatars du taylorisme orthodoxe au neo-taylorisme. In: MONTMOLLIN, Maurice e PASTRÉ, Olivier. Le Taylorisme: Actes du colloque international sur le taylorisme. Université de Paris, XIII, 2-4 mai. 1983. Ed. La Decouverte, 1984, pp. 201-266., Apud FARAH, op. cit., nota 39.

⁴⁵ FARAH, op. cit., nota 39, p. 51.

consideração geral das forças sociais, que se manifestam diversificada e contraditoriamente circunscritas na reprodução do capital imobiliário.⁴⁶

De acordo com o autor, disputam a mais-valia gerada pelo setor o construtor/incorporador e o proprietário da terra. Ao mesmo tempo em que a disputa pelo valor excedente diferencia construtor/incorporador do proprietário fundiário, ela também os separa dos trabalhadores. Enquanto os operários mantêm sua posição de assalariados, com o desenvolvimento das relações produtivas na construção tanto construtor/incorporador como o proprietário são considerados capitalistas⁴⁷. O proprietário fundiário, mesmo alheio ao processo produtivo, participa da repartição da mais-valia gerada por essa indústria. Porque a propriedade privada da terra:

Enquanto monopólio sobre uma condição não-reprodutível, permite ao seu titular exercer um poder de tributação sobre a produção, circulação e o consumo das mercadorias, participando assim da distribuição da mais-valia, sem nada contribuir para a sua geração e realização.⁴⁸

Contudo, acreditamos que não se pode atribuir apenas ao proprietário da terra a problemática do trabalho na construção e sua conseqüente influência na 'industrialização' do setor. Dois aspectos devem ser considerados sobre a questão da terra: a terra é condição de produção para a construção; a produção residencial se constituiu como ramo de reprodução do capital a partir da articulação de dois processos: a industrialização e a urbanização⁴⁹. A conformação do mercado de terras está na origem da constituição da produção capitalista da moradia. O termo mercado de terras indica a terra como mercadoria, uma condição gerada pela escassez⁵⁰ resultante da interação da propriedade privada fundiária com o processo de industrialização e urbanização. A questão exige, assim, uma abordagem histórica. Dizer, no período contemporâneo, que a propriedade da terra impõe restrição a livre reprodução do capital imobiliário sem considerar que ela foi elemento fundamental para o desenvolvimento do mercado do qual a construção é elemento central, é incorrer em uma abordagem reducionista, é não atentar para a dualidade da propriedade privada da terra na construção. Ainda dentro da

⁴⁶ PEREIRA, Paulo César Xavier. Espaço, técnica e construção: o desenvolvimento das técnicas construtivas e a urbanização do morar em São Paulo. São Paulo: Nobel, 1988. p. 5.

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: IPPUR, UFRJ: FASE, 1997. p. 86.

⁴⁹ PEREIRA. op. cit., nota 46.

⁵⁰ LEFEBVRE, op. cit., nota 1.

perspectiva de análise histórica da construção, a obviedade da constatação de que construir é produzir espaço tem como particularidade o fato de que essa produção é também simultaneamente a “apropriação do espaço novo” e do pré-existente⁵¹. Constroem-se novos espaços onde tendências históricas, portanto fruto de relações sociais, criaram os atributos espaciais que são apropriados pelo mercado imobiliário. Dar maior atenção a essa particularidade é necessário “para se poder compreender as condições diferenciadas” do processo industrial da produção imobiliária⁵².

A questão é que na produção do espaço, ao contrário do que ocorre em outros ramos da produção social, a apropriação capitalista da terra amplia a sua importância na qualidade de privatização imobiliária, como articulação da totalidade que envolve a industrialização e a urbanização. O entendimento da articulação desses processos – industrialização e urbanização – através da apropriação e produção do espaço exige uma abordagem histórica.⁵³

A mescla dos dois processos, industrialização e urbanização, conforma a construção como um setor particular de reprodução do capital. Dessa interação nasceu sua especificidade. Ela (a interação) dissimula o processo industrial do setor, por não fazer uso maciço de máquinas e por dar a apropriação da valorização imobiliária uma aparência natural, como se não fosse resultante de relações sociais que são estabelecidas no processo de produção do imobiliário, um processo que é ao mesmo tempo de apropriação e produção do espaço. Se construir é produzir espaço, só é possível apreender a construção da cidade como processo social a partir de uma visão de totalidade que envolve a indústria e o urbano, tendo como referenciais de análise o desenvolvimento de relações capitalistas de produção e o desenvolvimento de forças produtivas.

[...] industrialização e urbanização particularizam a reprodução do capital na construção. Essa particularização obscurece o processo industrial, pois, de um lado, não ocorreu emprego expressivo de maquinaria e, de outro, a apropriação da valorização imobiliária aparece naturalizada, como se ela fosse resultado da terra ou da cidade, e não consequência de relações sociais que se estabeleciam na apropriação e na produção do espaço, como produto imobiliário.

⁵¹ PEREIRA. op. cit. nota 46.

⁵² Ibid., p. 7.

⁵³ Ibid., p. 5.

[...] uma visão fetichizada da indústria e do urbano, que confunda progresso técnico com desenvolvimento de relações capitalistas de produção e reduza o desenvolvimento de forças produtivas à introdução de instrumentos e máquinas ao progresso produtivo, tem dificuldades em apreender a construção da cidade, uma segunda natureza, como processo social.⁵⁴

Por produzir bens imóveis, a terra tem uma função particular para a indústria da construção. Este é o elemento central na distinção da produção imobiliária dos outros setores produtivos: ter a terra como condição de produção. A característica de fixidez dos produtos da indústria da construção, sejam eles quais forem, destaca a associação “quase indissolúvel da construção em relação ao terreno”. Isto significa que para dar continuidade a sua produção, ao final de cada empreendimento a construção residencial exige a disponibilidade de um novo terreno, uma vez que reconstruir sobre um terreno já usado só é possível depois de um longo tempo e se for economicamente viável. Também, a imobilidade desses produtos os torna diferenciados e complexos, dando-lhes diferentes significados econômicos⁵⁵, é que a localização tem grande importância na realização dos empreendimentos por atuar como fator de diferenciação do valor-de-uso da mercadoria moradia, já que este (valor-de-uso) é também influenciado pelo “sistema espacial de objetos imobiliários que compõem o valor de uso complexo representado pelo espaço urbano”⁵⁶.

O que é vendido não são apenas ‘quatro muros’, mas também um ‘ticket’ para o uso deste sistema de objetos e de ‘appartenance’ à estratificação social representada pela divisão social e simbólica do espaço.⁵⁷

O particular movimento de reprodução do capital na construção envolve estratégias que ao mesmo tempo que buscam reduzir o custo da produção, o que ao longo do tempo reduziu o custo do trabalho de construir, elevam o preço das unidades habitacionais, ao contrário do movimento clássico da produção.

[...] a construção se constitui como questão, pois a mescla entre exploração e espoliação – industrialização e urbanização – constitui movimento particular de reprodução do capital nessa atividade, envolvendo estratégias empresariais que tanto reduzem os custos do trabalho de construir como tornam o preço do produto imobiliário cada vez maior. Daí a pertinência do estudo da construção como imbricamento de duas estratégias de

⁵⁴ PEREIRA, Paulo César Xavier. São Paulo – a construção – 1872-1914. São Carlos: RiMa, 2004. p. 165.

⁵⁵ Id., op. cit., nota 46., p. 8.

⁵⁶ RIBEIRO, op. cit., nota 48, p. 81.

⁵⁷ Ibid.

valorização do capital: uma relacionada ao tempo (industrial) e outra, ao espaço (urbana).⁵⁸

A combinação do alto preço da mercadoria moradia com as estratégias de valorização do produto, que objetivam extrair o maior ganho possível, eleva o preço de venda de comercialização das unidades habitacionais, mas também gera uma grande dificuldade para a indústria da construção que é a incompatibilidade entre a renda da população e o valor da moradia. O financiamento é, assim, uma necessidade constante para a produção habitacional. Ele tem a função de tornar a demanda solvável e permite estender o prazo de pagamento do imóvel, tornando a moradia acessível a uma parcela maior da população.

É o capital de empréstimo que financiará o consumo durante um período que compatibilize o valor da moradia com a capacidade de pagamento do usuário. O financiamento se concretizará pelo empréstimo ao usuário dos recursos necessários à compra da moradia, assumindo este a responsabilidade de amortizar num longo período o capital de empréstimo acrescido dos juros correspondentes.⁵⁹

A maneira como é feita a transação de empréstimo confunde o financiamento da produção com o financiamento da comercialização. Após a comercialização de pelo menos 20% das unidades do empreendimento, a incorporadora contrata empréstimo com o banco. O montante de recurso financiado varia de banco para banco, de 60% a 80% do custo da obra (mão-de-obra e material) com prazo de pagamento de cerca de 30 meses. Com a obra já em andamento, o banco inicia a liberação das parcelas do empréstimo. A cada mês, com a comprovação do cumprimento do cronograma da obra por um fiscal do banco, uma parcela do financiamento é liberada. Durante a construção do empreendimento, o adquirente paga um percentual do valor geral de venda à incorporadora. Após a conclusão das obras, por ocasião da entrega da chave, o adquirente assina um contrato de empréstimo com o banco. Por meio da 'operação de repasse' o adquirente assume junto ao banco a dívida da incorporadora. A medida que o adquirente paga as parcelas do empréstimo, ele quita a dívida da empresa. Entretanto, o banco financiou um percentual do custo de produção e o contrato firmado entre o adquirente e o banco refere-se ao percentual

⁵⁸ PEREIRA, op. cit., p.165, nota 46.

⁵⁹ RIBEIRO, op. cit., p. 107, nota 48.

do valor geral de venda ainda não pago. A diferença é o ganho da incorporadora. Abordaremos esse assunto de forma mais detalhada à frente.

Dessa forma, num momento o capital de empréstimo, ao financiar a produção, assume a forma de mercadoria. No outro momento, com a realização da mercadoria, esta se transforma em dinheiro, o capital inicial acrescido, cujo montante cobre os custos do empréstimo e proporciona o ganho do incorporador. Essa operação permite a aceleração da rotação do capital. Em decorrência do elevado valor da mercadoria moradia é necessário um longo prazo de pagamento, o que acaba estendendo por um período também longo o retorno do investimento. A operação de repasse encurta esse período, assim o tempo de rotação do capital passa a ser o tempo de construção do empreendimento, dois anos e meio, três anos.

Entretanto, o acesso ao financiamento está condicionado ao nível de renda de seus postulantes e isto revela a interação da construção com as condições socioeconômicas do país. O Estado tem desempenhado um importante papel para a produção residencial de mercado disponibilizando financiamento tanto através da regulamentação de investimentos dos bancos privados como na criação de linhas de crédito nas agências estatais.

1.4. INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

Considera-se incorporação imobiliária o conjunto de atividades exercidas com a finalidade de promover e realizar a construção, para a comercialização total ou parcial (antes da conclusão das obras), de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas, sob o regime de condomínio⁶⁰. Formam condomínio as edificações ou conjunto de edificações, de um ou mais pavimentos, construídos sob a forma de unidades isoladas entre si, para fins residenciais ou não, que podem ser comercializadas no todo ou em parte, constituindo cada unidade uma propriedade autônoma submetida às determinações da Lei Federal Nº 4.591 ⁶¹.

⁶⁰ www.receita.fazenda.gov.br/PessoaFisica/IRPF/2006/perguntas/IncorporaçãoLoteamento.htm

⁶¹ Artigo 1º da Lei Federal Nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as Incorporações imobiliárias.

O incorporador é a pessoa física ou jurídica, comerciante ou não que, mesmo não efetuando a construção, firme compromisso ou efetive a venda de frações ideais do terreno, vinculadas às unidades autônomas (apartamentos, salas, conjuntos etc.) de edificações em construção ou a serem construídas⁶², obtendo, assim, parte dos recursos necessários para a edificação. Possivelmente ele terá que recorrer a outra fonte de recursos para realizar a construção, como o financiamento bancário.

A incorporação imobiliária é o instituto que viabiliza e regulamenta a comercialização das unidades autônomas da edificação que concretamente não existe⁶³, podendo estar na planta ou em construção. Isto não impede, entretanto, que o incorporador efetue a venda das unidades não comercializadas nos empreendimentos já construídos sob sua responsabilidade.

Para RIBEIRO [1997], “o incorporador é um agente suporte do capital comercial necessário à produção e circulação da moradia, com a particularidade de dirigir o processo de produção”⁶⁴. O incorporador reúne os recursos necessários para a realização do empreendimento, adquire o terreno, decide o que construir nele e como construir, contrata a construtora e estipula o preço de venda das unidades. Cabe a ele gerir o capital da forma mais rentável possível a fim de permitir a transformação do capital-dinheiro em capital-mercadoria, ou seja, terreno e edificação, e seu regresso ao processo na forma capital-dinheiro. Assim, não é o capital produtivo o elemento definidor e direcionador do processo de produção do imobiliário, mas sim o capital incorporador.

Será o capital de incorporação que operará o controle de transformação do capital-dinheiro em mercadoria-moradia, dirigirá o processo de produção e assegurará o retorno do capital-moradia novamente em capital-dinheiro.⁶⁵

De acordo com este autor, o surgimento desse agente social, o incorporador, foi motivado por um dos entraves enfrentados pela produção imobiliária: a propriedade fundiária. O problema fundiário se coloca na fase de transformação do capital-dinheiro em capital-mercadoria, na produção. Como a cada empreendimento é

⁶² Artigo 29 da Lei Federal Nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as Incorporações imobiliárias.

⁶³ www.ocondominio.com.br/noticias/noticias.asp?art=448

⁶⁴ RIBEIRO, op. cit., nota 48, p. 97.

⁶⁵ Ibid.

necessário um novo terreno, a propriedade fundiária é um obstáculo recorrente que só é contornado mediante investimento de capital na formação de um estoque de terrenos, o que interfere na rentabilidade da empresa que, por isso, repassa esse custo aos compradores, elevando o preço das unidades. Mas como a renda dos potenciais compradores tem limite, a elevação dos preços não pode ocorrer indefinidamente. E à medida que o preço do imóvel se aproxima do teto máximo suportado pelo mercado, o preço do terreno coloca-se como limite para a produção. Entretanto a própria atuação do mercado imobiliário induz a elevação do preço dos terrenos através das estratégias de valorização dos empreendimentos que se rebatem sobre o espaço onde estão inseridos, valorizando-o também, e pela própria ocupação que causa a escassez de terrenos. Para o autor, esse agente social (o incorporador) surgiu com a função econômica de criar a condição para que a produção aconteça, contornando os obstáculos impostos pela propriedade dos terrenos para a construção [RIBEIRO,1997].

Por considerar o incorporador “um agente suporte do capital comercial”, o autor coloca-o na condição de um “capitalista comercial cuja função é acelerar a rotação do capital de construção, permitindo o investimento nesta esfera de produção”. E ao adquirir o terreno ele assume uma posição que lhe dá o controle sobre uma situação que lhe permite extrair um sobrelucro de localização, a transformação do uso do solo. Dessa forma a atuação do incorporador é constituída por estratégias que

[...] visam a apropriação do lucro e sobrelucro de comercialização – técnicas para aumentar a velocidade de realização do negócio ou o preço de venda do imóvel – e o sobrelucro de localização – técnicas de valorização fundiária.⁶⁶

O trabalho de RIBEIRO [1997] é uma importante contribuição para o entendimento da origem do agente social incorporador, bem como de sua importância para a indústria da construção. Ele tece um raciocínio teórico que busca elucidar o contexto do surgimento desse agente e suas estratégias de atuação. No Espírito Santo, entretanto, a origem do incorporador não é externa ao setor de construção. Seu surgimento pertence ao contexto histórico de evolução da construção capixaba. A atividade de incorporação surgiu no mercado capixaba como uma etapa do

⁶⁶ RIBEIRO, op. cit., p.99, nota 48.

desenvolvimento histórico da construção, portanto, do processo de produção, e desde então é praticada por construtores. Seu surgimento ocorreu por volta da década de 60 do século XX em consequência do crescimento que o setor vivenciou, impulsionado pelo financiamento do BNH. Mesmo quando ainda não era reconhecida pelo nome ‘incorporação’, todas as etapas dessa atividade eram realizadas pela construtora. Ou seja, o construtor, em decorrência do processo de desenvolvimento da construção capixaba que resultou na conformação da produção para o mercado, se tornou, também, incorporador. Dessa forma, o incorporador capixaba é, desde seu surgimento, um gestor da produção e por seu intermédio o capital pode se valorizar no imobiliário. Embora a reflexão de RIBEIRO [1997] seja valiosa para a compreensão do papel do incorporador, a discussão a respeito de sua origem e de sua posição em relação ao processo de produção difere da realidade capixaba.

As estratégias que objetivam gerar sobrelucro de localização e de comercialização envolvem: a aquisição do terreno, com a permuta do terreno por unidades ou por percentual na venda de cada unidade, ou ainda realizando o empreendimento o mais rápido possível se a compra do terreno for feita em dinheiro e à vista; o planejamento de construção do empreendimento, visando diminuir ou não prolongar além do que é concebido como normal, o tempo de rotação do capital; e a construção, com a capacitação da mão-de-obra e a racionalização do canteiro visando redução do desperdício de material e melhor aproveitamento do tempo de trabalho, realizando concomitantemente fases da obra que antes eram realizadas em momentos diferentes com a finalidade de gerar um excedente.

O fundamento dessas estratégias está na forma como se estabelece o preço do imóvel: o preço de monopólio. Na definição de MARX os preços de monopólio são “determinados apenas pelo desejo e pela capacidade dos compradores, sem depender do preço geral de produção ou do valor dos produtos” ⁶⁷. O preço de monopólio só se estabelece quando se detém uma condição de produção não reproduzível pelos outros capitalistas. Para RIBEIRO [1997] os fatores que são

⁶⁷ MARX, K. O Capital, livro 3, volume 6, p. 890. Apud RIBEIRO, op. cit., nota 48.

usados para fixar o preço da moradia como preço de monopólio são “a diferenciação das moradias e a descontinuidade no tempo e no espaço da sua produção” ⁶⁸.

Os espaços de moradia se diferenciam sob vários aspectos, subjetiva e objetivamente, o que faz com que um empreendimento se diferencie não só pelas características de construção, mas especialmente “pela sua inserção no espaço construído que permite o uso dos sistemas de objetos imobiliários formado pela articulação quantitativa, qualitativa e espacial dos meios de produção e de consumo coletivos” ⁶⁹. Essa diferenciação do espaço é, na verdade, a expressão da divisão social e econômica do espaço, que se vale de aspectos reais ou simbólicos usados como signos de elitização, como: as características naturais (como a proximidade com o mar); a infraestrutura e os equipamentos de uso coletivo; a acessibilidade; a distância dos centros de emprego; a distância de comércio e serviços; e a “divisão simbólica do espaço” através da qual as pessoas são rotuladas pelo lugar onde moram. Essa diferenciação da moradia por sua inserção no espaço traz como consequência o seu preço, isto significa que uma mesma mercadoria-moradia (de mesmo padrão construtivo e qualidade) pode ter preços diferentes dependendo do lugar onde foi construída. Por isso, imóveis de determinado padrão construtivo e qualidade só são construídos em lugares que podem proporcionar maior rentabilidade ao serem comercializados. Isto está relacionado com os preços fundiários e a possibilidade de obtenção de preços de monopólio nas construções, decorrendo disto a segmentação do mercado imobiliário. Pela segmentação, imóveis com preços diferentes são ofertados ao mercado, mas em áreas de atuação diferentes. Existem assim, áreas para o mercado popular, para o segmento econômico, médio-padrão, médio-padrão elevado e padrão elevado. A atuação do incorporador, na maioria das vezes, ocorre em investimentos de maior rentabilidade, naqueles que lhe possibilita a venda ao preço máximo possível, aumentando sua margem de remuneração.

A cada categoria de submercado corresponde um preço de venda, o que significa que a cada terreno corresponde uma hierarquia de usos em função de sua localização. Com efeito, os incorporadores procurarão construir preferencialmente moradias para o submercado que aceite o maior preço, uma vez que o lucro será maior. A consequência é que a concorrência

⁶⁸ RIBEIRO, op. cit., p.114, nota 48.

⁶⁹ RIBEIRO, op. cit., p.115/116, nota 48.

tenderá a estabelecer uma hierarquia de usos para cada terreno, predominando aquele que possibilita maior rentabilidade do total da incorporação.⁷⁰

A atuação do incorporador visa a transformação do uso do solo, mas tem rebatimento sobre sua condição, transformando um bem natural em mercadoria. Primeiro por que, qualquer que seja a forma de aquisição do terreno (permuta por unidades, permuta por porcentagem a cada unidade vendida ou pagamento em dinheiro à vista), há sempre uma relação de troca cujo fundamento é a propriedade privada do solo. Compra-se uma condição de produção para a construção civil que não é produzida. O solo ganha status de mercadoria, sem ser mercadoria. Segundo, o preço cobrado pelo proprietário assume montante que reúne a valorização da área onde o terreno se localiza decorrente das estratégias de diferenciação e elitização do espaço, já mencionadas. Esse preço é negociado entre incorporador e proprietário com base no faturamento global do empreendimento, ou seja, numa projeção do balanço entre custos e lucro. Terceiro, as estratégias de convencimento que objetivam a venda das unidades se valem muito da localização do empreendimento. Isto quer dizer que um dos fatores que torna possível a realização do empreendimento, sua rentabilidade e seu sucesso é sua localização e sua inserção no espaço já construído. Assim a rentabilidade do negócio da construção tem participação da valorização do terreno sem que ela seja totalmente repassada ao proprietário anterior, segundo RIBEIRO [1997]. É importante lembrar, entretanto, que essa valorização do terreno resulta do próprio processo de produção e apropriação do espaço, do qual participa a construção de imóveis. Também, há empreendimentos que são construídos em terrenos localizados “no meio do nada”, onde a localização não pode ser usada como estratégia de valorização. A estratégia é criar algo novo no mercado (estratégia de inovação) e a “novidade” funciona como instrumento de promoção e valorização do empreendimento.

Já o lucro do construtor contratado para erguer o empreendimento, ou melhor, do “parceiro” no empreendimento, é determinado pela taxa média de lucro. O capital investido nos materiais e no pagamento da mão-de-obra, capital constante e capital variável, é acrescido de um percentual que dá rentabilidade ao capital construtor, a taxa média de lucro.

⁷⁰ RIBEIRO, op. cit., p. 119, nota 48.

2. AS RELAÇÕES DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA COM O CAPITAL FINANCEIRO

2.1. SUBORDINAÇÃO DOS SETORES PRODUTIVOS AO CAPITAL FINANCEIRO

A atual fase do modo capitalista de produção, denominado por CHESNAIS [1999] de acumulação sob dominância financeira, teve início, segundo o autor, na década de 60 com a formação do mercado de Eurodólares. A disseminação de medidas de liberalização e desregulamentação, do estímulo às inovações financeiras e o desenvolvimento de tecnologias da informação, que ocorreram na década de 70 e mais intensamente a partir de meados dos anos 80, levaram à conformação do mercado financeiro mundialmente integrado, à maior liquidez e fluidez do capital financeiro, bem como atraiu o capital-monetário, disperso em muitos e diversos poupadores, que buscava elevada rentabilidade.

O florescimento e a ampliação desse mercado “moderno” de capitais possibilitou ao capital financeiro e à “sua forma abreviada” (D – D’) determinar a “lógica do processo de produção ampliada do capital” ⁷¹, já que, numa ponta, ele passou a alavancar o aporte de capital das empresas e, em outra, a possibilitar a apropriação de maiores lucros financeiros.

De acordo com HARVEY [2007], a ascensão da finança na escala de importância em relação a esfera produtiva, associada ao desenvolvimento de “sistemas altamente sofisticados de coordenação financeira em escala global” e marcada pelo surgimento de novos instrumentos e novos mercados financeiros, “permitiu boa parte da flexibilização geográfica e temporal da acumulação capitalista”. Mas considera que foi a busca por mecanismos de superação das tendências de crise do capitalismo que levou a soluções financeiras e estas, por sua vez, resultaram em tal flexibilização. Em decorrência disto o mercado financeiro atingiu o patamar atual. O autor declara:

Estou, portanto, tentado a ver a flexibilidade conseguida na produção, nos mercados de trabalho e no consumo antes como resultado da busca de soluções financeiras para as tendências de crise do capitalismo do que o contrário. Isso implicaria que o sistema financeiro alcançou um grau de

⁷¹ TEIXEIRA, op. cit., nota 6.

autonomia diante da produção real sem precedentes na história do capitalismo, levando este último a uma era de riscos financeiros igualmente inéditos.⁷²

A partir da ampliação e desenvolvimento da conexão entre setor produtivo e finanças, as decisões na esfera produtiva passaram a depender dos acontecimentos e movimentos do mercado financeiro. Para TEIXEIRA [2007]:

Há, portanto, uma subordinação das atividades produtivas (...) industriais à lógica financeira, rentista e ‘curto-prazista’, que passa a dominar a gestão da riqueza no novo regime de acumulação – um regime que, num contexto mais amplo, estabelece uma clara hierarquização das relações econômicas, pela qual cabe às finanças e aos mercados financeiros ocupar a cúpula do sistema, orientando as ações e os movimentos do capital que se dedica a produção ou a comercialização.⁷³

A abertura de capital pelas empresas reproduziu, entre o setor produtivo e as finanças, relação semelhante a que existe entre o capital financeiro de origem bancária e a esfera produtiva. Nessa relação distinguem-se duas classes de capitalistas: o capitalista monetário e o capitalista industrial (ou funcionante). Distingue-se, assim, o capital como propriedade e o capital como função. Da mesma forma que na relação capital bancário – capital produtivo essa distinção dá origem a divisão da mais-valia em juro e lucro empresarial, na relação capital financeiro – capital produtivo há o direito do acionista de receber os dividendos. A mais-valia distribui-se, assim, entre dividendos pagos aos acionistas, capital de investimento (acumulação produtiva) e lucro empresarial que, devido ao advento da administração profissional nas sociedades por ações (os executivos - administradores de carreira), assume a aparência de remuneração de “um tipo especial de trabalho, o ‘salário de gerência’”⁷⁴.

Outra distinção também se formou nas sociedades por ações em decorrência da separação entre “propriedade do capital e a função de gerência”. Quando a propriedade da empresa é pulverizada em ações, o proprietário (capitalista industrial) se transforma em rentista, recebendo dividendos de suas ações, “tal como

⁷² HARVEY, David. Condição pós-moderna. Edições Loyola: São Paulo. 2007. 16ª edição.

⁷³ TEIXEIRA, op. cit., nota 6.

⁷⁴ Ibid., p. 42.

o capitalista monetário” ⁷⁵, podendo ter também um cargo na administração da empresa.

Para CHESNAIS [2005] os diferentes instrumentos financeiros disponíveis no mercado de capitais configuram um tipo de propriedade capitalista específico, a propriedade patrimonial, sob domínio do proprietário-acionista. O domínio do capital sob a forma de ações dá ao proprietário-acionista o poder de influir sobre a repartição da mais-valia produzida. Além da corriqueira disputa entre capital (produtivo), trabalho e terra, há o capital financeiro que precisa ser muito bem remunerado, pois sua característica é migrar para investimentos mais rentáveis. Assim, o processo produtivo se volta para produzir dividendos elevados o bastante para que as ações da empresa continuem sendo atrativas no mercado.

A posição ocupada pela propriedade bursátil do capital coloca nas mãos dos proprietários-acionistas [...] os meios de influir na repartição da renda em duas dimensões essenciais: a da distribuição da riqueza produzida entre salários, lucros e renda financeira, e a da repartição entre a parte atribuída ao investimento e a parte distribuída como dividendos e juros – essa parte é consumida ou destinada ao ‘moderno entesouramento’, em que os capitais são cativos da finança e redirecionados continuamente para aplicações em títulos. ⁷⁶

Para o autor, os detentores de ações de empresas e títulos devem ser definidos como “proprietários situados em posição externa à produção”, o que o leva a considerar o período capitalista atual como de acumulação patrimonial. Isto porque o termo patrimonial “remete a relações econômicas e sociais” inerentes a essa modalidade de propriedade, já que “um patrimônio designa uma propriedade mobiliária e imobiliária que foi acumulada e dirigida para o ‘rendimento’” ⁷⁷.

A propriedade patrimonial cria direitos a rendas sob a forma de aluguéis, de rendas do solo (urbano ou rural) e de fluxo de rendas relacionadas às aplicações em Bolsa. A finalidade dela não é nem o consumo nem a criação de riquezas que aumentem a capacidade de produção, mas o ‘rendimento’. ⁷⁸

⁷⁵ Ibid.

⁷⁶ CHESNAIS, op. cit., nota 9.

⁷⁷ Ibid.

⁷⁸ Ibid., p.50.

Para MARX [1985], “(...) a ação nada mais é que um título de propriedade, *pro rata*, sobre a mais-valia a ser esperada do capital acionário”⁷⁹. Ela funciona, assim, como uma punção do excedente gerado na esfera produtiva.

Em sua reflexão sobre o capitalismo financeiro, tendo como principais referências os escritos de MARX e de HILFERDING⁸⁰ sobre o tema⁸¹, PINTO [1997] destaca a importância da contribuição dos dois autores para a compreensão daquilo que ele considera essencial no capitalismo moderno:

[...] a transformação da riqueza privada — de haveres produtivos em títulos negociáveis — e a centralização do controle sobre os meios de produção — através da expansão da grande sociedade por ações em substituição à empresa familiar.⁸²

A partir da abordagem de MARX e HILFERDING, o autor [PINTO, 1997] afirma que:

[...] uma ação (ou título financeiro) não é um simples direito sobre um rendimento futuro como querem alguns dos estudiosos (neoclássicos) da economia contemporânea. Trata-se, na verdade, da expressão institucional de um mecanismo de apropriação cujo desenvolvimento pressupõe a organização capitalista da produção. Nessa nova etapa não é na firma (enquanto unidade produtiva) que se deve buscar o centro decisório do processo de alocação dos recursos produtivos. É no mercado financeiro — onde se negociam os títulos/ações que compõem a maior parte da riqueza privada — que se situa o fulcro das decisões de investimento e, portanto, de acumulação de capital. Dessa mesma forma, não cabe ao administrador (não-proprietário) a decisão final sobre a condução dos negócios empresariais. A sua sujeição ao mercado financeiro está determinada pelo mesmo mecanismo que o fez gerente desta maneira particular — capitalista — de organização da produção.⁸³

CHESNAIS [2005] aponta a posição de exterioridade do capital financeiro em relação à produção, situação em que o elemento básico é o descomprometimento

⁷⁹ MARX, Karl. O capital. Livro 3, T. 2, pág. 11. apud TEIXEIRA, op. cit., nota 6.

⁸⁰ HILFERDING, Rudolf. Das finanzkapital. 1910.

⁸¹ Nota 13 do artigo de PINTO: Embora o livro de Hilferding desenvolva uma análise integrada, tratando da origem do dinheiro, do crédito e das questões políticas do capitalismo financeiro, este artigo vai se ocupar apenas da sua noção básica de capital financeiro. Para uma visão crítica de alguns dos temas abordados em O capital financeiro, veja-se G. Pietranera, “Il pensiero economico di Hilferding e il dramma della socialdemocrazia tedesca”. In: R. Hilferding, Il capitale finanziario. Milano, Feltrinelli Editore. 1961, p. IX-LXXIII; A. Hussain, “Hilferding's finance capital”. In: Bulletin of the conference of socialists economists. London, march/1976, vol. V 1, (13), p. 1-18; and J. Tomlison, “Finance capital”. In: The new palgrave a dictionary of economics, edited by J. Eatwell, M. Millgate and P. Newman; London, The Macmillan Press Limited. 1987, p. 337-339.

Nota 14 do artigo de PINTO: R. Hilferding, Finance capital: A study of the latest phase of capitalist development. London, Routledge & Kegan Paul Ltd. 1981 (1910).

⁸² PINTO, Nelson Prado Alvez. O capitalismo financeiro. In: Crítica Marxista : v. 1, tomo 5. São Paulo: Xamã, 1997. p. 24.

⁸³ Ibid.

com a continuidade do processo, ou seja, não há comprometimento dos investidores com a acumulação do capital produtivo, somente lhes interessa o rendimento, a distribuição dos dividendos. O autor afirma que há uma “distância da finança em relação às atividades produtivas e de investimento no sentido amplo” e que ela mantém um “olhar fortemente externo [...] sobre aquilo que se constitui o cerne da atividade produtiva”. A esse respeito o autor se reporta a MARX, à teoria da autonomia da finança que ele abordou no livro III de O Capital, e argumenta que:

Os capitalistas financeiros partilham com os proprietários fundiários, que não cultivam suas terras mas confiam a gestão delas a fazendeiros, o traço rentista que consiste em se pôr em posição de exterioridade à produção.⁸⁴

E toma de Marx a definição de juro:

Mais-valia obtida pela simples posse do capital [pois que] seu possuidor permanece fora do processo de produção; o juro é então produzido pelo capital subtraído de seu processo.⁸⁵

Um raciocínio paralelo a esses argumentos pode-se traçar em relação aos acionistas. Eles são donos de ações, frações do capital social da empresa, e se mantêm distantes da atividade produtiva e dos investimentos, mas ao final de cada período contábil recebem os dividendos, parte do lucro líquido da empresa, pelo menos 25%. Pode-se considerar os dividendos como parte do capital subtraído de seu processo, cuja subtração é respaldada pelo fato de que o acionista era, anteriormente, possuidor de um capital-monetário que foi “trocado” por frações da empresa e, assim, passou a fazer parte de seu aporte de capital para investimento.

Apesar dessa condição de “exterioridade da produção”, de acordo com CHESNAIS [2005], o capital financeiro conseguiu se alojar “no próprio cerne dos grupos industriais”, pois a partir dos anos 80 os proprietários acionistas “despenderam energias e meios jurídicos” para subordinar a administração das empresas à suas demandas de rendimentos. Assim,

Os grupos são dirigidos por pessoas para as quais a tendência da Bolsa é mais importante do que qualquer outra coisa.⁸⁶

⁸⁴ CHESNAIS, op. cit., p.53, nota 9.

⁸⁵ MARX, Karl. O Capital, livro III, capítulo XXIII. Apud CHESNAIS, op. cit., p.53, nota 9.

No mercado de capitais as ações adquirem movimento autônomo cujo efeito é a elevação ou queda de seu valor. Sem se desvencilhar por completo do desempenho de seu ativo real (lastro), a empresa, a valorização desse capital fictício “não guarda relação com o processo de valorização real”⁸⁷.

O movimento autônomo do valor desses títulos de propriedade, não apenas dos títulos da dívida pública, mas também das ações, confirma a aparência, como se eles constituíssem capital real ao lado do capital ou do direito ao qual possivelmente dêem o título. É que se tornam mercadorias cujo preço tem um movimento e uma fixação peculiares. Seu valor de mercado tem uma determinação diferente de seu valor nominal, sem que o valor (ainda que valorização) do capital real se altere.⁸⁸

Todos esses papéis representam de fato apenas direitos acumulados, títulos jurídicos sobre produção futura, cujo valor monetário ou valor-capital ou não representam capital algum, como no caso da dívida pública, ou é regulado independentemente do valor do capital real que representam [como no caso das ações –RT].⁸⁹

Embora o valor das ações no mercado assumam patamares que na maioria das vezes nada tem de real em relação ao desempenho da empresa, essa autonomia da finança em relação à esfera produtiva é ilusória, pois tanto o capital portador de juros como o capital bursátil se alimenta do valor criado na reprodução real do capital, no setor produtivo. Mesmo sendo considerada indiretamente produtiva pelo aporte de capital (dinheiro-mercadoria) que leva às empresas por ocasião da oferta pública inicial de ações, a esfera financeira é tão somente consumidora do excedente gerado na esfera produtiva⁹⁰. Quanto a isto, convém lembrar o que alerta PINTO [1997] a cerca das ações: são mecanismos de subordinação do setor produtivo à lógica financeira. Por apresentar-se como capital, mesmo não sendo, já que não gera valor, daí o nome capital fictício, o capital financeiro mantém-se atrelado ao setor produtivo, o responsável pela criação de valor, e para manter sua lógica de valorização com máxima liquidez “passa a dominar todo o processo de valorização” originário da esfera produtiva. Conforme afirma PAULANI [2004]:

⁸⁶ CHESNAIS, op. cit., p.54, nota 9.

⁸⁷ TEIXEIRA, op. cit., p. 45, nota 6.

⁸⁸ MARX, Karl. O capital. Livro 3, T. 2, p. 12, apud TEIXEIRA, op. cit., nota 6.

⁸⁹ Ibid.

⁹⁰ TEIXEIRA, op. cit., nota 6.

“Dominância financeira de valorização” afigura-se um termo mais adequado do que “dominância da valorização financeira”, pois enquanto o último refere-se a momentos ou fases na história do capitalismo em que a valorização rentista se exacerba e se sobrepõe à valorização produtiva de um modo insustentável no longo prazo, o primeiro diz respeito à etapa corrente do capitalismo, na qual a importância e a dimensão dos capitais e da valorização financeira combinados à peculiar forma assumida pelo sistema monetário internacional fazem com que a lógica da valorização financeira contamine também a esfera produtiva, gerando um novo modo de regulação adequado ao regime de acumulação financeiro.⁹¹

O grande apelo da finança ao se mostrar autônoma em relação à esfera produtiva encontra fácil aceitação entre os capitalistas e donos de poupança pelo fato de que o motivo concreto que conduz a produção capitalista é fazer dinheiro, e o mercado financeiro faz isso ficticiamente, sem passar pelo processo de produção. MARX afirma:

Exatamente porque a figura monetária do valor é sua forma autônoma, palpável, de manifestação, a forma de circulação $D - D'$, cujo ponto de partida e ponto de chegada é o dinheiro real, expressa de modo mais palpável o motivo condutor da produção capitalista – o fazer dinheiro. O processo de produção aparece apenas como elo inevitável, como mal necessário, tendo em vista fazer dinheiro. Todas as nações de produção capitalista são por isso, periodicamente assaltadas pela vertigem de querer fazer dinheiro sem a mediação do processo de produção.⁹²

Se “a finalidade do capitalismo é a produção de riqueza abstrata” e em decorrência disto ele impulsiona “a busca do aumento das forças produtivas”, se ele encontra formas de se valorizar sem passar pelo conflito com o trabalho, pelos constrangimentos e riscos do processo de produção, mesmo que seja de forma fictícia, ‘melhor para ele’⁹³.

⁹¹ PAULANI, L. M. Quando o Medo vence a Esperança: um balanço da política econômica do primeiro ano do governo Lula. *Crítica Marxista*, nº 19. 2004. Apud TEIXEIRA, op. cit., nota 6.

⁹² MARX, Karl. O capital. Livro 3, V. 2. Apud TEIXEIRA, op. cit., p. 62, nota 6.

⁹³ TEIXEIRA, op. cit., p. 65, nota 6.

2.2. A PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA COMO ESTRATÉGIA DE VALORIZAÇÃO DO CAPITAL FINANCEIRO E O CAPITAL FINANCEIRO COMO ALTERNATIVA AO FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA

Considerando que o crédito é uma modalidade de capital financeiro, já que capital financeiro em sua modalidade primária é o capital portador de juros⁹⁴, há muito a produção imobiliária residencial mantém relações com essa modalidade de capital. Entretanto, como todos os demais setores da economia contemporânea, a construção civil tem se tornado cada vez mais financeirizada, buscando formas de financiar sua produção através de alguns instrumentos financeiros, entre os quais: os fundos de investimento imobiliário, a securitização de recebíveis imobiliários e a abertura de capital na bolsa pelas incorporadoras.

PAIVA [2007] ressalta que a imbricação entre mercado imobiliário e o mercado financeiro não é um fenômeno novo no cenário mundial, mas as características do capitalismo contemporâneo promoveram o estreitamento dessa relação através da disseminação de novos instrumentos financeiros e novas práticas.

As características que delineiam a configuração econômica, financeira e política do capitalismo contemporâneo têm contribuído para sedimentar nas duas últimas décadas o estreitamento das relações entre o capital imobiliário e o capital financeiro. A disseminação dos mecanismos de securitização de ativos e de outros instrumentos financeiros tem conferido maior liquidez aos ativos imobiliários e garantido uma mobilização significativa de capital para viabilizar novos empreendimentos imobiliários. Com efeito, observa-se que várias instituições financeiras bancárias e não-bancárias, corporações produtivas, fundos de pensão, companhias de seguro e outros investidores institucionais têm crescentemente ampliado os investimentos no mercado imobiliário como parte de suas estratégias de diversificação de portfólio e como forma de reforçar seu *core business*.⁹⁵

De acordo com o autor a natureza da imbricação atual entre o capital financeiro e o capital imobiliário, quanto vista sob o ponto “de sua complexidade (novos atores, novos instrumentos e novos mercados) e da centralidade do mercado de propriedades de imóveis” (mercado de títulos, ações, etc., de base imobiliária) “na condução da política macroeconômica”, não tem precedente na história. O ponto de

⁹⁴ CHESNAIS, op. cit., nota 9.

⁹⁵ PAIVA, Cláudio César de. A diáspora do capital imobiliário, sua dinâmica de valorização e a cidade no capitalismo contemporâneo: a irracionalidade em processo. Tese de doutorado. Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. Campinas, SP: 2007. p. 136.

partida para a transformação dessa relação foi a confluência nos anos 80 de “alguns fatores que já se encontravam em processo desde a década de 60”, entre os quais: “a consolidação de um padrão de acumulação financeirizado, o desenvolvimento de novos instrumentos financeiros e a formação de um circuito mundial de valorização patrimonial”⁹⁶.

PAIVA [2007] observa que a compreensão do “novo” na relação entre capital financeiro e capital imobiliário requer a atualização desses conceitos, uma vez que “a formulação originária dos mesmos está diretamente relacionada com eventos e processos historicamente determinados”⁹⁷. A definição de capital financeiro usada pelo autor “contempla as principais características do atual padrão de acumulação”, sendo ela:

[...] a fusão das diferentes formas de riqueza ou, genericamente, a fusão da forma lucro com a forma juros. Essa definição (...) revela que o capital financeiro não é unicamente aquele capital monetário que está na circulação financeira *stricto sensu*, realizando ganhos derivados dos juros e de operações de arbitragem, mas um capital que, em seu movimento de valorização, se desdobra simultaneamente nas duas dimensões de valorização do capital, na dimensão financeira e na dimensão produtiva.⁹⁸

Quanto ao capital imobiliário o autor declara que a definição de um conceito atualizado encontra muitas dificuldades, já que essa modalidade de capital “encontra-se em pleno processo de transformação”, mas é necessária em decorrência das conseqüências de sua atuação no espaço (“incorporação predatória do espaço urbano, falta de moradias, periferização, degradação ambiental, aumento da criminalidade e da marginalidade social”). Por isso considera imperioso o trabalho de qualificar o quê é o capital imobiliário e quais são suas formas de atuação. Dessa forma afirma que ao se referir ao capital imobiliário está se reportando à:

[...] um importante circuito de acumulação de capital, cujo processo de valorização ocorre através da apropriação de diversos tipos de renda urbana, derivados da produção e da circulação do ativo imobiliário (exploração via venda, locação ou arrendamento).⁹⁹

⁹⁶ Ibid., p. 137.

⁹⁷ Ibid., p. 89.

⁹⁸ Ibid., p. 138.

⁹⁹ Ibid., p.139.

Como considera qualquer um “que exerça a função especulativa com a propriedade fundiária e imobiliária” como o agente econômico a serviço desse capital, o que gera grande diversidade de agentes atuando no circuito imobiliário, o autor afirma que sob essas circunstâncias:

[...] a acumulação de capital ocorre com base na existência de ciclos autônomos de capitais especializados, cujas condições de valorização são diferentes, dada pelas funções específicas que cada capital desempenha no circuito imobiliário (produção, circulação e crédito). Portanto, são capitais individuais que se apropriam de formas distintas de rendas ao longo do ciclo de produção do ambiente construído e de reprodução do capital imobiliário.¹⁰⁰

O autor defende a tese de que as novas relações entre capital financeiro e capital imobiliário, sustentadas pelo capitalismo financeirizado, ao mesmo tempo em que revelaram a insuficiência do conceito de capital mercantil imobiliário (um capital com origem na esfera de circulação), contribuíram para a emergência do que ele denominou “capital financeiro imobiliário”.

O capital financeiro imobiliário, formado a partir de novas articulações do capital financeiro com o capital imobiliário, procura criar e ampliar, sob condições de maior liquidez, as bases sobre as quais serão apropriadas as rendas imobiliárias. Para tanto, articula de maneira orgânica o sistema financeiro (acesso a recursos financeiros e instrumentos de liquidez), os grandes investidores institucionais, o setor imobiliário (especialmente o incorporador imobiliário – que é o grande baluarte do capital mercantil imobiliário) e também o Estado.¹⁰¹

Para PAIVA [2007], o surgimento do capital financeiro imobiliário resulta “de uma necessidade e de uma busca incessante para ‘revolucionar’ as formas de acumulação de capital, decorrentes da exploração de ativos imobiliários”. Para que tal coisa pudesse se viabilizar, foi implementado um conjunto de inovações financeiras, que se traduziram em “novos instrumentos e novas formas de atuação do capital imobiliário”, a fim de que fossem reduzidas as barreiras aos investimentos em ativos imobiliários e os lucros originários do mercado imobiliário fossem maximizados. Nesse contexto, o setor imobiliário emergiu como “alvo privilegiado do

¹⁰⁰ Ibid.

¹⁰¹ Ibid., p. 140.

investimento realizado por grandes investidores institucionais e por instituições financeiras bancárias e não-bancárias”¹⁰².

Como tanto capital imobiliário como o capital financeiro são de natureza especulativa, a união dos dois “tende a manter constantemente a economia sob risco sistêmico”¹⁰³ e contribuir com o agravamento dos problemas urbanos. A compreensão do aprofundamento das relações entre os dois permite “entender a lógica dos processos imobiliários” e, conseqüentemente, a dinâmica de expansão da produção espacial¹⁰⁴. Para PAIVA [2007] isto significa que:

[...] a cidade torna-se cada vez mais um produto da necessidade (ou obsessão) especulativa do capital imobiliário no seu processo de valorização e não necessariamente das necessidades de expansão sustentável da cidade.¹⁰⁵

Um aspecto importante a ser destacado é que se trata de um processo de articulação de duas frações de capitais, cuja natureza individual de valorização – em ambos os casos – é intrinsecamente especulativa, onde raríssimas são as vezes em que as bases econômicas que poderiam sancionar o otimismo exacerbado dos agentes econômicos são sólidas. Nesta perspectiva, o capital financeiro imobiliário estabelece uma fronteira muito tênue entre investimentos imobiliários alicerçados numa demanda por novos espaços construídos e os investimentos especulativos.¹⁰⁶

Como a lógica das operações financeiras fundamenta-se na busca de “lucros hipertrofiados”, a atuação dos investidores pautada por essa necessidade de rentabilidade exerce “crescente determinação sobre os destinos das cidades”, pois ela resulta tanto na “grande valorização da terra urbana” e da moradia quanto em “instabilidades macroeconômicas”, já que as bolhas especulativas com origem nos ativos imobiliários têm efeitos danosos sobre toda a economia, especialmente a economia urbana¹⁰⁷.

PAIVA [2007] menciona as estratégias dos incorporadores para valorizar e vender os empreendimentos lançados não apenas como prática usual do setor, mas como uma forma de valorizar as ações e atrair investidores.

¹⁰² Ibid., p. 142.

¹⁰³ Ibid., p. 144.

¹⁰⁴ Ibid. p. 188/189.

¹⁰⁵ Ibid., p. 189.

¹⁰⁶ Ibid., p. 191.

¹⁰⁷ Ibid., p. 189.

[...] os lançamentos de novos empreendimentos imobiliários passam a ser um trabalho para profissionais que dominam ‘*as artes de redigir um prospecto e de fazer um mercado*’, com o objetivo precípua de difundir uma expectativa injustificada de rendimentos no público investidor, provocando um *boom* temporário no valor das ações. Os atuais ‘cavalheiros das finanças’ continuam sendo negociantes de ‘idéias vendáveis’ – tal qual os *croupiers* do século XIX –, mas com o privilégio de dispor de uma infinidade de instrumentos financeiros à disposição para realizar operações de transmutação e valorização dos lucros.¹⁰⁸

SATO [2008]¹⁰⁹, a partir dos trabalhos de BENJAMIN, SIRMANS e NORMAN¹¹⁰, declara que há consenso entre os estudiosos de que o desempenho do investimento global é melhor quando a diversificação do portfólio inclui ativos imobiliários e que esses autores comprovaram que a inclusão desses ativos reduz sensivelmente o risco total do portfólio de investimentos¹¹¹. Com base em BRUNI¹¹², a autora observa que os ativos internacionais, principalmente aqueles com origem nos mercados emergentes, apresentam a melhor relação entre risco e retorno, possibilitando reduzir o risco total do portfólio. Também aponta o trabalho de LYNN¹¹³ que destaca que nos países emergentes as altas taxas de crescimento da economia tendem a possibilitar expansão mais rápida dos mercados de bens imobiliários do que nos países desenvolvidos. Com isso, a expansão da quantidade e variedade de instrumentos financeiros facilita o ingresso de recursos no mercado de imóveis. Vê-se que os trabalhos que abordam o conceito de diversificação da Moderna Teoria de Portfólios fornecem elementos para a compreensão da atratividade que exercem os ativos imobiliários do Brasil.

Para PAIVA & QUINTO JR. [2007] a crescente atratividade do mercado imobiliário brasileiro deve-se ao atual “dinâmico processo de transformação” do setor que encontra confluência em diversos fatores, entre os quais:

[...] longo período de estabilidade macroeconômica, que permitiu um horizonte de planejamento empresarial; a ampliação do crédito

¹⁰⁸ Ibid., p. 192.

¹⁰⁹ SATO, Gláucia Esther. A atratividade do investimento no mercado de edifícios de escritórios da cidade de São Paulo por meio de fundos de investimento em participações sob a ótica do investidor estrangeiro. Dissertação de Mestrado. Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Departamento de Engenharia de Construção Civil. São Paulo : 2008.

¹¹⁰ BENJAMIN, J. D., SIRMANS, G. S., NORMAN, E. J. The Historical Environment of Real Estate Returns. The Journal of Real Estate Portfolio Management, 1995. Apud. SATO, op. cit., nota 109.

¹¹¹ SATO, op. cit., p.12, nota 109.

¹¹² BRUNI, A. L. Globalização Financeira, Eficiência Informacional e Custo de Capital: Uma Análise das Emissões de ADRs Brasileiros no Período 1992-2001. Tese de Doutorado. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2002. Apud SATO, op. cit., nota 109.

¹¹³ LYNN, D. Why Invest in International Real Estate? AIG Global Investment Real Estate, San Francisco, 2005. Apud SATO, op. cit., nota 109.

governamental, que ampliou a demanda de mercado por novos imóveis; as mudanças institucionais do setor, que tem reduzido os custos de transação e os riscos dos empreendimentos imobiliários; a criação de *joint ventures*, que tem proporcionado uma maior solidez financeira as incorporadoras imobiliárias; a forte entrada do capital estrangeiro com ou sem parcerias; e a captação de recursos na Bovespa, o que tem exigido maior transparência e eficiência das empresas do setor, que na sua maioria apresentavam as deficiências derivadas do fato de atuarem como 'empresas familiares'. ¹¹⁴

Os autores partem da idéia de que determinadas empresas, as principais do setor no cenário nacional (grandes incorporadoras como Cyrela e Gafisa citadas pelos autores), tornem-se as condutoras desse processo de transformação que se estenderia aos mercados regionais por meio das parcerias com empresas de atuação local consolidada. Em decorrência disto:

Os chamados 'mercados cativos regionais' que sempre foram intrínsecos no mercado imobiliário brasileiro, tendem a sofrer modificações significativas, dependendo do grau de atratividade. ¹¹⁵

Mas os autores observam que o processo de integração entre mercado imobiliário e mercado financeiro no Brasil, ou melhor, a trajetória de transformação do mercado de capitais em principal fonte de crédito para a produção de imóveis, ainda enfrenta muitas dificuldades. Isto se deve "a baixa profundidade do nosso mercado acionário e da falta de tradição em investimentos em título atrelado a base imobiliária". Contudo, "o mundo tem olhado para o mercado imobiliário brasileiro de forma diferenciada e os investidores estão ávidos pela possibilidade de exploração desse mercado" ¹¹⁶.

A alta dependência de financiamento verificada na indústria da construção explica-se por algumas de suas características peculiares. O período de produção da mercadoria (empreendimento) é longo o que faz com que durante todo esse período recursos sejam investidos; os bens produzidos (unidades habitacionais) são de elevado valor, colocando a comercialização na dependência do financiamento que ao dilatar o prazo de pagamento torna essa moradia acessível a uma parcela da população; essas duas características resultam em outra: o longo ciclo de rotação

¹¹⁴ PAIVA, Cláudio Cesar de. QUINTO JR., Luiz de Pinedo. Estabilidade macroeconômica, novos investimentos e o mercado imobiliário brasileiro. Anais do VII Seminário Internacional da LARES - Latin American Real Estate Society. São Paulo. 2007. p. 12.

¹¹⁵ Ibid., p. 3.

¹¹⁶ Ibid., p. 13.

do capital; o porte da maioria das empresas não lhes permite o autofinanciamento. Devido a essas características, as empresas são muito influenciadas pela conjuntura econômica e pela política de crédito.

Atualmente as empresas contam com linhas de financiamento do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) e das carteiras hipotecárias¹¹⁷ dos bancos. Outras fontes para captação de recursos são a emissão de ações, debêntures, notas promissórias, a securitização de recebíveis imobiliários, os fundos de investimento em direitos creditórios (FIDC), os fundos de investimentos imobiliários (FII)¹¹⁸ e os fundos de investimento por participação (FIP). Mas de acordo com ROCHA LIMA JR. [2004] desde que o SFH se desestruturou “nada aconteceu e (...) nada está por acontecer no campo dos financiamentos” para o segmento da produção residencial. Essa é a razão, segundo o autor, “pela qual a questão do funding deve ser resolvida pela capacidade do próprio mercado de encontrar caminhos de captação de recursos”¹¹⁹, já que num contexto de crescimento econômico contínuo é impossível que as linhas de crédito bancário sejam capazes de conceder financiamento no mesmo nível da capacidade de produzir das empresas e da demanda do mercado.

As fontes de recursos pertencentes ao mercado financeiro permitem um aporte maior de capital para financiar a produção e a comercialização ou reduzir o tempo de retorno do capital investido com a securitização dos recebíveis. Mas no caso de financiamento do próprio incorporador o prazo de pagamento é bem mais reduzido do que quanto ele é feito via rede bancária e o fluxo de retorno é retardado, baixando a taxa de retorno, ou seja, há comprometimento do lucro da incorporação, já que as condições do financiamento próprio não cobrem as perdas com o comprometimento do fluxo de caixa. Para ROCHA LIMA JR. [2004] os mercados de produção residencial mais equilibrados são aqueles que em sua estrutura possuem linhas de crédito para a comercialização independentes da ação dos incorporadores

¹¹⁷ De acordo com TAVARES [2008] constitui a carteira hipotecária o financiamento imobiliário não vinculado ao SFH. “Refere-se às operações contratadas a taxas de mercado, usualmente maiores que as praticadas pelo SFH, e sem limite de valor a ser financiado”.

¹¹⁸ TAVARES, Rosana. A estrutura de financiamento das empresas brasileiras abertas do setor de construção civil incorporadoras de empreendimentos imobiliários: um estudo comparativo. Tese de Doutorado. Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. 2008.

¹¹⁹ ROCHA LIMA JR., João da. Instrumentos de investimentos em empreendimentos habitacionais no Brasil: a questão estrutural. São Paulo: EPUSP, 2004.

aos quais cabem as obrigações específicas da função. Mas o mercado brasileiro vive situação inversa.

O problema de crédito é do sistema financeiro [...]. Financiar a aquisição da habitação é problema do segmento financeiro, de sorte que prazos, taxas de juros, sistemas de reajuste, garantias e inadimplência não provocam efeitos diretos no investimento do empreendedor, seja quanto à qualidade como com respeito aos riscos.¹²⁰

Ao mesmo tempo em que o capital financeiro (bursátil) torna o mercado imobiliário menos dependente do financiamento bancário, o montante de recursos capitado amplia as possibilidades de crédito junto aos bancos, ou seja, o financiamento bancário se torna mais acessível para essas empresas que operam com instrumentos financeiros. TAVARES [2008] afirma que parte dos recursos captados pelas incorporadoras que emitiram ações foi destinada à formação do banco de terrenos, mas que a maior parte deles continua aplicada no mercado financeiro reforçando a liquidez dessas empresas¹²¹. A captação de recursos na Bovespa deu a essas empresas folga para suprir sua necessidade de capital de giro, mas esse capital conforma com outras fontes de recursos um sistema híbrido de composição do capital necessário para implantação de um empreendimento. Aos recursos capitados no mercado financeiro somam-se os recursos originários do pagamento das parcelas dos imóveis vendidos na planta e o financiamento bancário. O financiamento bancário conseguido pela incorporadora na fase de construção e que pode ser de até 80% do custo de produção é assumido pelos adquirentes quando, na entrega da chave, contratam financiamento para o pagamento do restante do valor do imóvel. É a chamada “operação de repasse” que já comentamos. Dessa forma essas incorporadoras deixam livre a maior parte dos recursos capitados na bolsa, garantindo grande volume de capital para expandir as atividades.

Convém lembrar a reflexão de CHESNAIS sobre a subordinação da produção ao capital financeiro. A necessidade de gerar dividendos, as práticas administrativas que visam valorizar a empresa no mercado e atender os desejos de rentabilidade dos investidores, conformam essa subordinação. Mas as empresas de que estamos falando produzem um tipo especial de mercadoria: a moradia. A mercadoria moradia tem na terra uma condição de produção, o que significa que para produzir unidades

¹²⁰ Ibid., p. 43.

¹²¹ TAVARES, op. cit., p.60 e 65, nota 118.

habitacionais é necessário o terreno e este entra na composição da mercadoria, já que prédio e terreno não são dissociáveis. Como a unidade produtiva (o canteiro) é a própria mercadoria em construção (o empreendimento), para que o processo de produção de imóveis residenciais tenha continuidade é necessário outro terreno. Dessa forma a produção de moradias não é apenas itinerante no espaço, mas é, sobretudo, produção e apropriação de espaço. Se essa produção obedece à lógica do capital financeiro, os motivos e interesses envolvidos nessa produção nem sempre representam a necessidade real de um mercado local quanto ao volume de obras e à tipologia dos empreendimentos, como também o espaço construído que resulta dessa produção nem sempre corresponde à cidade justa e democrática que se deseja, já que se constroem empreendimentos que são mistos de “ilha da fantasia” com “enclaves fortificados” em porções “eleitas” do espaço urbano.

2.3. INSTRUMENTOS DE INTEGRAÇÃO DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA COM O CAPITAL FINANCEIRO

2.3.1. Os Fundos de Investimento Imobiliário

Os fundos de investimento foram criados no Brasil em 1993 pela lei federal 8.668. Eles são entidades sem personalidade jurídica, caracterizadas pela comunhão de recursos captados por meio do Sistema de Distribuição de Valores Mobiliários ¹²², ou seja, no mercado financeiro, com a finalidade de serem aplicados em empreendimentos imobiliários. São constituídos sob a forma de condomínio fechado, sem a possibilidade de resgate de cotas, com prazo de duração determinado ou indeterminado. Suas cotas constituem valores mobiliários sujeitos ao regime da lei federal 6.385 de 1976.

A autorização de funcionamento dos fundos, bem como o disciplinamento e a fiscalização de sua administração é de competência da Comissão de Valores Mobiliários. A gestão é atribuição das instituições autorizadas pela CVM, podendo ser banco múltiplo com carteira de investimento ou com carteira de crédito imobiliário, banco de investimento, sociedade de crédito imobiliário, sociedade corretora ou sociedade distribuidora de títulos e valores mobiliários, ou outras entidades legalmente equiparadas. Essas instituições administradoras adquirem os bens e direitos que em caráter fiduciário compõem o patrimônio dos fundos.

De acordo com ROCHA LIMA JR. [1994] a personalidade de um FII “é a de um agrupamento de investidores que reúnem seus recursos para um certo projeto de investimento”, mas o grupo não tem nenhuma responsabilidade para com qualquer um dos investidores do grupo “relativamente ao produto deste investimento, nem muito menos com relação ao principal aplicado”. Os direitos, os deveres e os riscos do investimento são do grupo. A cota representa uma fração do FII ao investidor e garante uma renda, na proporção da participação, que é distribuída de acordo com

¹²² De acordo com o artigo 15º da lei federal 6385 de 1976 o sistema de distribuição de valores mobiliários compreende:

I - as instituições financeiras e demais sociedades que tenham por objeto distribuir emissão de valores mobiliários:

a) como agentes da companhia emissora;

b) por conta própria, subscrevendo ou comprando a emissão para a colocar no mercado;

II - as sociedades que tenham por objeto a compra de valores mobiliários em circulação no mercado, para os revender por conta própria;

III - as sociedades e os agentes autônomos que exerçam atividades de mediação na negociação de valores mobiliários, em bolsas de valores ou no mercado de balcão;

IV - as bolsas de valores.

os critérios de gestão estabelecidos no estatuto, mas que também obedece às decisões tomadas pelos investidores em assembléia. Não há, dessa forma, garantia de “perenidade do critério [de distribuição da renda] estabelecido quando da colocação das cotas” ¹²³. Elas também não conferem ao investidor crédito contra o fundo, no montante aplicado ¹²⁴.

Desta forma então, o investidor se prende a decisão da maioria, sem que tenha meios de se contrapor, quando minoria, porque (...) não é a COTA-FII que tem regra de comportamento, mas o FII, cuja administração se fará no sentido de atender aos interesses da maioria de seus condôminos. ¹²⁵

O valor investido na aquisição das cotas só pode ser resgatado em duas condições: na liquidação do fundo, quando todas as cotas são resgatadas; ou se o investidor colocar suas cotas à venda. Em alguns casos, essa é a única forma de sair do fundo, vendendo as cotas. O ambiente de comercialização é a bolsa de valores ou o mercado de balcão e o valor de cada cota é dado pela movimentação de mercado. Isto porque após o fechamento do grupo de investidores, ou seja, após a integralização do fundo, as cotas perdem o valor nominativo, o valor passa então a ser medido pela fração equivalente do patrimônio (cada cota representa um determinado percentual do patrimônio do fundo), cujo valor ajustado é conhecido pelos balanços regularmente feitos pelo administrador ¹²⁶.

É obrigatório que o FII seja administrado por instituição financeira, mas a escolha da instituição é feita pelos investidores e eles podem “ditar as regras da administração” nas assembléias ¹²⁷. Mas individualmente o investidor não tem o direito de influir na gestão do fundo e nem na administração do ativo. ROCHA LIMA JR. [1994] resume a relação do investidor com o FII da seguinte forma:

[...] ao investir em **COTA FII** o que se está praticando é aderir a uma coletividade, que recolhe recursos de seus associados, os gere segundo política estabelecida pela maioria e neste caso, como os **FII** são necessariamente fechados, não se obriga perante o investidor a resgatar

¹²³ ROCHA LIMA JR., João da. Fundos de investimento imobiliário e títulos de investimento de base imobiliária. São Paulo: EPUSP, 1994. p. 17.

¹²⁴ Ibid., p. 15.

¹²⁵ Ibid., p. 17.

¹²⁶ Ibid., p. 17 e 18.

¹²⁷ Ibid., p. 15.

seus recursos, nem lhe oferece, por imposição legal, a alternativa de retirar-se da comunidade com sua correspondente fração do patrimônio.¹²⁸

A rigidez no formato do FII tem a finalidade de trazer alguma garantia ao investidor. Da mesma forma que o investidor individual não tem poder de interferir na administração do fundo e na gestão do patrimônio, o administrador do fundo não tem permissão para adotar medidas por iniciativa própria, sem o consentimento do grupo, mesmo que sejam benéficas. Assim o investidor tem a segurança de que o administrador não adotará postura especulativa. Entretanto, pelo fato de a instituição financeira que administra o fundo não ter o conhecimento específico da gestão do empreendimento patrimônio do fundo, essa função é exercida por terceiros, o que leva ao estabelecimento de rotinas administrativas rígidas, já que neste caso se distancia ainda mais a gestão do patrimônio do fundo de seus cotistas.

Nos FII, pela rigidez da sua formatação, o investidor terá a tranquilidade de que as rotinas de gestão serão conservadoras, no sentido de que o administrador não terá mecanismos e autoridade de enveredar por rotas que podem resultar em sucesso, mas que estão sujeitas a riscos acima do que se esperava quando o investimento foi colocado. De outro lado, a instituição financeira administradora não será especialista na condução do empreendimento securitizado, tendo, obrigatoriamente, que se valer da contratação de gerenciamento especializado, o que enrijece a postura de gestão, já que a administração específica dos conflitos diários estará terceirizada.¹²⁹

Quanto um fundo já existente decide investir na construção de um empreendimento, ou quando é constituído com essa finalidade, o incorporador tem a obrigação restrita de entregar o empreendimento pronto e operando. Nesse ponto ele se desliga do empreendimento. Mas em relação à gestão, ele pode se manter na administração do empreendimento, restringindo-se à prestação de serviços e respeitando a gestão que lhe for imposta¹³⁰.

De acordo com BOTELHO [2007], os fundos podem ser constituídos para captar recursos para a realização de projetos imobiliários ou para securitizar imóveis existentes. A maioria dos FIIs brasileiros foi constituída a partir da securitização de imóveis prontos. “A razão [disto] estaria nos prazos longos de maturação dos projetos, na desconfiança dos aplicadores com relação a essa modalidade de

¹²⁸ Ibid., p. 18.

¹²⁹ Ibid., p. 27.

¹³⁰ Ibid., p. 16.

investimento, que é relativamente nova no país, bem como devido a concorrência de outras opções mais rentáveis”.¹³¹

Os principais investidores nos FIs são os fundos de pensão. SAUVIAT [2005] em seu artigo sobre os fundos de pensão e os fundos mútuos diz que:

Esses fundos não representam a totalidade dos investidores institucionais, mas constituem, sem dúvida, os seus dois componentes mais importantes e mais dinâmicos. [...] Isto se justifica, em primeiro lugar, pelo tamanho e pela força financeira de ataque considerável que eles adquiriram centralizando a poupança coletiva e individual, transformando-a em capital dinheiro concentrado, que se valoriza nos mercados.¹³²

De acordo com a autora os fundos de pensão estão preocupados única e exclusivamente com a rentabilidade financeira de seus títulos e suas aplicações são realizadas a partir da arbitragem constante entre rendimentos e riscos. Assim:

Mesmo quando fazem aplicações de longo prazo, tendem a se comportar mais como *traders* concentrados nas oportunidades de lucro financeiro decorrentes dos movimentos da evolução dos títulos, em vez de serem investidores preocupados com a capacidade da empresa de engendrar um fluxo de lucro durável: eles pouco resistirão, por exemplo, à oportunidade de um prêmio de aquisição por ocasião de uma oferta pública de compra (OPC) ou ainda irão se retirar sem problemas de uma empresa, mesmo sendo ela ‘sadia’, com bom desempenho e bem cotada na Bolsa, se não houver perspectiva de excedente bursátil no curto prazo. Eles sempre consideram os títulos adquiridos como ativos negociáveis, jamais como ativos imobilizados.¹³³

Para BOTELHO [2007], as relações entre mercado financeiro e o mercado imobiliário surgiram como possibilidade de contornar um dos entraves da construção civil na medida em que fornece “um capital autônomo para financiar a produção imobiliária”. Por esse ponto de vista essa relação é considerada vantajosa para a construção civil, já que os Fundos de Investimento Imobiliário e os Certificados de Recebíveis Imobiliários são, de acordo com o autor:

¹³¹ BOTELHO, Adriano. O urbano em fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2007.

¹³² SAUVIAT, Catherine. Os fundos de pensão e os fundos mútuos: principais atores da finança mundializada e do novo poder acionário. In CHESNAIS, François (Org.). A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências. São Paulo: Boitempo, 2005.

¹³³ Ibid.

[...] inovações que buscam articular o setor imobiliário com o mercado financeiro, estabelecendo um processo de desintermediação bancária para o financiamento da produção, ao mesmo tempo em que oferecem possibilidades de ganhos financeiros aos investidores.¹³⁴

Outra vantagem refere-se ao tempo de rotação do capital, já que:

[...] os fundos, ao securitizarem os imóveis, aceleram o tempo de circulação destes, e liberam os capitais de seus proprietários imobilizados nos imóveis [...] para outras atividades, ou seja, encurtam o tempo de rotação do capital para os construtores ou geram liquidez para grupos empresariais.¹³⁵

Entretanto, mesmo que os FIs ofereçam grande volume de capital para ser empregado na realização de empreendimentos, ou que através da securitização funcionem como financiamento a venda, a relação mercado imobiliário - fundos de investimento tem um outro lado. A rentabilidade elevada e a curto prazo de que os fundos de pensão necessitam, já que são eles os maiores investidores nos FIs, encarecem ainda mais a mercadoria moradia, pois um empreendimento deve ser rentável o bastante para dar lucro a todos os envolvidos, o que traz rebatimentos sobre o preço da terra, e a volatilidade da finança coloca a produção do imobiliário sujeita aos riscos e crises do mercado financeiro.

2.3.2. Securitização de Recebíveis Imobiliários

A securitização de recebíveis imobiliários é outra forma de obtenção de financiamento imobiliário, como já mencionado. De acordo com PAIVA [2007] o surgimento de novos instrumentos financeiros, acompanhado pelo processo de desregulamentação dos mercados, resultou na transformação do setor financeiro e do setor imobiliário, já que a maneira de atuação de seus agentes mudou com a finalidade de encontrar “formas e oportunidades globais de valorização do capital, com distintos graus de risco, rentabilidade e liquidez”¹³⁶. Surgiram, assim, novas formas de se investir em imóveis, com prazos de retorno menores e maior liquidez, que também são novos instrumentos de captação de recursos para a produção imobiliária. Para o autor, entre esses instrumentos sobressaem-se aqueles com origem na securitização de recebíveis imobiliários.

¹³⁴ BOTELHO, op. cit., p. 166, nota 131.

¹³⁵ BOTELHO, op. cit., p. 173, nota 131.

¹³⁶ PAIVA, op. cit., p.80, nota 95.

[...] ocorreu a transposição das últimas barreiras que faziam com que alguns capitalistas relutassem em investir no setor imobiliário, uma vez que os meios tradicionais de investimentos em negócios imobiliários, embora apresentassem o atributo da segurança do lastro, também eram caracterizados por inversões de longo prazo de maturação e baixa liquidez. Neste contexto, sobressaem os instrumentos de securitização imobiliária, que é a emissão de títulos lastreados em hipotecas, como é o caso das *mortgage-backed securities*, que se tornaram instrumentos eficazes de captação de recursos para grandes empreendimentos imobiliários. A pulverização destes empreendimentos por meio das *securities*, com o propósito de atrair uma plêiade de pequenos investidores, possibilitou quebrar a rigidez do mercado imobiliário, ampliando desse modo à liquidez do ativo.¹³⁷

O aumento da liquidez nos investimento em imóveis proporcionado pela transformação de bens imobiliários em unidades mobiliárias (títulos, certificados de recebíveis, etc.) atrai e tende a atrair ainda mais grandes investidores institucionais tendo em vista que as teorias sobre gestão de portfolio recomendam esta modalidade de investimento pelos efeitos positivos que provocam no resultado global da carteira, mas também pelo poder que o direito de propriedade adquiriu sobre a propriedade real em decorrência da liquidez adquirida pelos ativos imobiliários. Sejam quais forem os investidores atraídos, pequenos poupadores individuais ou grandes instituições de poupança conjunta, PAIVA [2007] afirma que “a securitização tem assumido importante papel de recapitalização do setor imobiliário em diversos países” e tem se constituído no mais importante instrumento de integração entre o capital financeiro e o capital imobiliário.

O processo de securitização de ativos imobiliários tem se constituído a amálgama entre o capital financeiro e o capital imobiliário ao proporcionar que um ativo físico, de baixa liquidez e elevado custo de transação, adquira a característica de um ativo financeiro com elevada liquidez, especialmente quando a securitização ocorre em países com mercados secundários organizados e profundos. Com efeito, o processo de securitização ao conferir liquidez aos direitos de propriedade sobre o estoque de capital físico promoveu uma ampliação das oportunidades para os investidores do mercado imobiliário, uma vez que os mesmos poderão exercer sua função especulativa não somente com a propriedade fundiária e imobiliária, mas também com os direitos de propriedade.¹³⁸

¹³⁷ Ibid., p.80/81.

¹³⁸ Ibid., p. 141.

VEDROSSI [2002] defini a securitização como sendo “emissão de títulos mobiliários com vínculo em um determinado ativo; o ativo passível de securitização” ¹³⁹. Com base em KOTHARI [1999] ¹⁴⁰ o autor afirma que:

[...] a securitização, em seu mais amplo conceito, tem o sentido da conversão de ativos de pouca liquidez em títulos mobiliários de grande liquidez, passíveis de serem absorvidos pelo mercado investidor. Esses títulos possuem como lastro os ativos que foram securitizados, tendo suas receitas baseadas no fluxo de caixa proveniente, seja de juros sobre empréstimos, seja de outros recebíveis. ¹⁴¹

O recebível, como o próprio termo sugere, remete a algum valor a receber proveniente de financiamento ou venda de produtos ou serviços. São exemplos de recebíveis os créditos¹⁴² referentes: à venda de imóveis, à venda de veículos, ao aluguel de veículos, à cartões (de crédito), à diárias de hotéis, ao fornecimento de energia elétrica, aos serviços de telefonia, ao fornecimento de água, às companhias de aviação ou mesmo às seguradoras.

A securitização de recebíveis imobiliários consiste em uma operação de emissão de títulos que representam os créditos provenientes de transações imobiliárias, como por exemplo, a aquisição de imóveis. A empresa que gera esses recebíveis, a incorporadora, acaba tendo um custo adicional que representa a necessidade de financiamento de sua produção ou o comprometimento de sua capacidade de investimento, já que eles estão vinculados ao seu capital de giro. Dessa forma:

[...] a securitização de recebíveis permite aos originadores a liberação de seu capital de giro, facilitando o investimento no foco de desenvolvimento de seus negócios. ¹⁴³

BOTELHO [2007] exemplifica como o incorporador pode se beneficiar da securitização:

¹³⁹ VEDROSSI, Alessandro Olzon. A securitização de recebíveis imobiliários: uma alternativa de aporte de capitais para empreendimentos residenciais no Brasil. Dissertação de Mestrado. Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Departamento de Engenharia de Construção Civil: São Paulo, 2002.

¹⁴⁰ KOTHARI, V. Securitisation: the financial instrument of the new millenium. Calcutta: Academy of Financial Services, 1999. Apud. VEDROSSI, op. cit., nota 139.

¹⁴¹ VEDROSSI, op. cit., nota 139.

¹⁴² De acordo com VEDROSSI: “CHALHUB [1998] contesta a utilização deste termo [recebíveis], já que, segundo ele, não faz-se necessário a adoção de um neologismo para substituir o vocábulo crédito que ‘encerra com a mais absoluta precisão o sentido e o alcance do objeto ao qual se pretende emprestar ao nome recebível’.” CHALUB, M.N. Negócio Fiduciário. Rio de Janeiro: Renovar.1998.

¹⁴³ KOTHARI, V. Securitisation: the financial instrument of the new millenium. Calcutta: Academy of Financial Services, 1999. Apud. VEDROSSI, op. cit., nota 139.

[...] uma incorporadora, após vender as unidades de um edifício por ela construído, pode securitizar as dívidas dos adquirentes e vendê-las no mercado. Receberia, assim, de volta, o capital utilizado para financiar os compradores, e poderia reinvestir esse capital em outra atividade ou outro empreendimento. Os investidores que compraram os títulos, por sua vez, passariam a receber os juros e a amortização das dívidas diretamente dos adquirentes. Dessa forma, a incorporadora não necessitaria esperar pelo vencimento da dívida dos mutuários para recuperar o capital investido, podendo, assim, acelerar o tempo de rotação do capital imobilizado no empreendimento.¹⁴⁴

No Brasil a securitização de créditos imobiliários foi instituída pela lei federal 9.514 de 1997, que também dispõe sobre o Sistema Financeiro Imobiliário, a alienação fiduciária de imóveis cujo crédito é alvo de securitização e estabelece as companhias securitizadoras (Sociedades de Propósito Específico) como responsáveis pela emissão dos Certificados de Recebíveis Imobiliários.

As companhias securitizadoras de créditos imobiliários, instituições não financeiras constituídas sob a forma de sociedade por ações, terão por finalidade a aquisição e securitização desses créditos e a emissão e colocação, no mercado financeiro, de Certificados de Recebíveis Imobiliários, podendo emitir outros títulos de crédito, realizar negócios e prestar serviços compatíveis com as suas atividades.¹⁴⁵

Para essa lei:

A securitização de créditos imobiliários é a operação pela qual tais créditos são expressamente vinculados à emissão de uma série de títulos de crédito, mediante Termo de Securitização de Créditos, lavrado por uma companhia securitizadora.

Os títulos provenientes da operação de securitização são denominados Certificados de Recebíveis Imobiliário (CRIs):

O Certificado de Recebíveis Imobiliários - CRI é título de crédito nominativo, de livre negociação, lastreado em créditos imobiliários e constitui promessa de pagamento em dinheiro.¹⁴⁶

Quanto ao regime fiduciário a lei prevê que sua finalidade é lastrear a emissão de Certificados de Recebíveis Imobiliários, já que a alienação fiduciária é garantia de que o devedor, o fiduciante, honrará o compromisso de pagamento assumido com o

¹⁴⁴ BOTELHO, op. cit., p. 167, nota 131.

¹⁴⁵ BRASIL. Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997.

¹⁴⁶ Ibid.

credor, o fiduciário, que tem o próprio imóvel como objeto da garantia. A iniciativa de instituição do regime fiduciário é da companhia securitizadora, que comprou os recebíveis da incorporadora, e o agente fiduciário deve ser uma instituição financeira ou companhia autorizada pelo BACEN com essa finalidade. Os beneficiários são os adquirentes dos títulos lastreados nos recebíveis objeto do regime.

De acordo com ROCHA LIMA JR. [1999], o sistema de securitização é muito flexível e por isso existem maneiras diversas de se “conceber o vetor de investimento”, mas no Brasil apenas uma outra maneira, além do FII, é admitida: a Sociedade de Propósito Específico (SPE) que dá origem aos Títulos de Investimento com Lastro em Ativos (TILA). Pode-se entender TILA como sendo o nome dado a unidade mobiliária quando a securitização é feita a partir de uma SPE ¹⁴⁷.

Em linhas gerais a securitização via SPE ocorre da seguinte forma: Forma-se uma SPE para a realização do empreendimento e levanta-se o capital inicial, dando como contra partida ações ordinárias. O incorporador, que teve a iniciativa de formar a SPE, se compromete em contrato a construir e entregar o imóvel em plenas condições de uso, mediante o pagamento do valor do empreendimento, incluindo seu lucro. Quando o imóvel é transferido à SPE é feita a securitização que dá origem ao TILA. O valor total dos títulos corresponde, inicialmente, ao valor de realização do empreendimento. Depois, o valor que os títulos adquirem é de referência, ajustado de acordo com os critérios estabelecidos em sua formatação ¹⁴⁸.

2.3.3. Incorporadoras de Capital Aberto e Atuação na Bovespa

Outra forma de reunir recursos para a realização de empreendimentos é a abertura de capital. Observando o processo de abertura de capital pelas empresas de construção civil no período de 2004 a 2007 à luz da Teoria das Finanças, TAVARES [2008] analisa esse movimento com base nos determinantes de financiamento: porte, tangibilidade, oportunidades de crescimento, risco e rentabilidade ¹⁴⁹. A autora procura mostrar que as incorporadoras se enquadram no perfil das empresas que abrem capital, o que nos pareceu uma espécie de justificativa da emissão de ações

¹⁴⁷ ROCHA LIMA JR., João da. Novos produtos financeiros e o mercado imobiliário: investimentos via títulos de securitização. EPUSP, São Paulo. 1999.

¹⁴⁸ Ibid.

¹⁴⁹ TAVARES, op. cit., nota 118.

na bolsa como forma de conseguir financiamento, ou um determinismo. De acordo com a autora, os estudos mostram que o porte da empresa, medido pela receita líquida, e a tangibilidade dos ativos estão em ordem inversa ao nível de endividamento. Assim, as empresas de pequeno porte e com número menor de ativos tangíveis¹⁵⁰ possuem baixo endividamento. Apresentando dados contábeis, TAVARES mostra que as incorporadoras abertas são empresas de pequeno porte e com baixa tangibilidade e que, por não poder oferecer bens como garantia, possuem baixa propensão ao endividamento.

Em relação à oportunidade de crescimento, a autora observa que empresas com oportunidades e crescimento acelerado evitam o endividamento e procuram na emissão primária de ações recursos para financiar seus projetos. Isto explicaria “a preferência pela emissão de ações” pelas empresas de construção civil, já que a conjuntura econômica do país e os marcos regulatórios da atuação do setor lhes possibilitavam o crescimento.

Quanto à influência do risco ao qual as empresas estão sujeitas sobre a decisão de abrir capital, TAVARES [2008] diz que a volatilidade do resultado de uma empresa é inversamente proporcional ao seu grau de endividamento. Isto porque as empresas com alta volatilidade correm maior risco de insolvência, o que dificulta o acesso à empréstimo. Como a atividade no setor de construção civil tem como uma de suas particularidades o elevado grau de imprevisibilidade, “as empresas tendem a apresentar menor grau de endividamento”¹⁵¹.

As teorias desses estudos apresentados por TAVARES, à primeira vista, podem mostrar-se deterministas. Entretanto, com o olhar um pouco mais apurado consegue-se perceber que elas podem contribuir para o entendimento da procura do mercado de capitais pelas incorporadoras, o que era praticamente inexistente antes de 2005. Essas empresas estavam atuando em uma conjuntura que lhes possibilitava o crescimento, que seria inviável em decorrência das características estruturais peculiares ao setor. Expandir as atividades, como fizeram, contando apenas com autofinanciamento e empréstimos bancários seria inviável.

¹⁵⁰ Ativos tangíveis são os bens palpáveis das empresas: fábrica, equipamentos, sede administrativa, veículos, terreno, matérias-primas, etc.

¹⁵¹ TAVARES, op. cit., nota 118.

Compunham o cenário favorável ao crescimento da construção a estabilidade da inflação, a redução de taxas de juros e a legislação mais favorável ao crédito imobiliário que ampliou o financiamento da comercialização das unidades. O mercado financeiro brasileiro também vivenciava um momento favorável em decorrência das medidas liberalizantes e desregulamentadoras, a entrada de investidores estrangeiros e a adesão ao Novo Mercado ¹⁵².

A abertura de capital possibilitou às empresas uma captação de recursos cujo montante correspondeu a multiplicação do patrimônio líquido anterior a emissão primária de ações, o que deu a elas folga para suprir a necessidade de capital de giro. Os recursos captados foram direcionados, principalmente para formar o banco de terrenos e para aplicações financeiras. A maior parte desses recursos permanece aplicada no mercado financeiro “reforçando a posição de liquidez das empresas”. De acordo com TAVARES, essas empresas:

[...] apresentam-se capitalizadas, com elevada relação patrimônio líquido sobre o total do ativo e com elevados índices de liquidez.

[...] Os ativos dessas empresas estão concentrados em estoques e aplicações financeiras. ¹⁵³

De acordo com o Guia BOVESPA¹⁵⁴, o primeiro procedimento do processo de abertura de capital é o registro da companhia na Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Normalmente, junto ao pedido de registro, as empresas também solicitam à CVM a autorização para realizar uma distribuição pública de ações, ou seja, uma venda de ações ao público. A primeira colocação pública de títulos é chamada de Oferta Pública Inicial, em português, ou IPO (sigla em inglês para Initial Public Offering). Concomitantemente, a empresa solicita a listagem na BOVESPA. Apenas as empresas que obtêm o registro da CVM podem ter suas ações negociadas na Bolsa.

De acordo com CASAGRANDE NETO [2000] para a legislação brasileira atual:

¹⁵² Ibid.

¹⁵³ Ibid., p. 66.

¹⁵⁴ Disponibilizado no site da bovespa: www.bovespa.com.br

[...] uma companhia – ou sociedade anônima – é considerada aberta quando os valores mobiliários de sua emissão são admitidos à negociação em bolsa ou em mercado de balcão. São considerados valores mobiliários de emissão de companhias abertas as ações, as debêntures, os bônus de subscrição, as notas promissórias para distribuição pública, as partes beneficiárias, os contratos de investimento coletivo e os Brazilian Depositary Receipts.¹⁵⁵

Entre as razões que esse autor apresenta para a abertura de capital constam:

- Captação de recursos para investimentos;
- Reestruturação de passivos com perfil inadequado;
- Liquidez patrimonial e crescimento do valor de mercado da empresa;
- Aprimoramento da imagem institucional da empresa em decorrência da série de obrigações e exigências às quais ela deve responder.

A Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA – tem 25 empresas listadas no segmento “Construção Civil”, entre elas¹⁵⁶:

Construtora Tenda S.A.;

Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações;

Gafisa S.A.;

Inpar S.A.;

MRV Engenharia e Participações S.A.;

PDG Realty S.A. Empreendimentos e Participações;

Rossi Residencial S.A.

As empresas de construção que têm suas ações negociadas na BOVESPA são listadas no Novo Mercado que é um segmento “destinado à negociação de ações emitidas por companhias que se comprometam, voluntariamente, com a adoção de práticas de governança corporativa adicionais em relação ao que é exigido pela legislação”. As regras do Novo Mercado têm a finalidade de promover transparência, segurança e maior rentabilidade para os investidores. Sua principal exigência é de que o capital social da companhia seja composto somente por ações ordinárias, que dão direito a voto, o que é considerado uma inovação em relação à legislação vigente no país.

¹⁵⁵ CASAGRANDE NETO, Humberto. et al. Abertura do capital de empresas no Brasil: um enfoque prático. São Paulo: Atlas, 2000.

¹⁵⁶ Informação obtida no site da BOVESPA em 01/01/2009. www.bovespa.com.br.

As ações das empresas de construção civil são: ordinárias, o que significa que cada ação dá direito a um voto em assembléia e a participar dos resultados da companhia; nominativas, a propriedade pertence àquele cujo nome constar no Livro Registro das Ações Nominativas; escriturais, não possuem forma material como os títulos, funcionam como um registro eletrônico em alguma instituição financeira, a fiel depositária das ações da companhia, no qual são lançados valores a débito ou a crédito dos acionistas comprovados por extrato bancário; de valor contábil indiscriminado, ou seja, não possuem valor nominal, os valores que assumem resultam da movimentação do mercado.

Das empresas listadas no segmento “Construção Civil” da BOVESPA, estão atuando no mercado capixaba as seguintes, algumas em parceria com empresas locais:

Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações: realiza empreendimentos em parceria com a Incorporadora e Construtora Morar e com a Construtora Incortel. A Incortel nasceu da associação da empresa capixaba Precisão Engenharia com a carioca Mello Afonso Engenharia e atua nos dois mercados;

Rossi Residencial S.A. : a maioria dos empreendimentos que realiza no estado é em parceria com a Metron Engenharia. Mas ela também realiza empreendimentos sozinha;

MRV Engenharia e Participações S.A.: realiza empreendimentos no segmento econômico sem parceria;

Gafisa S.A.: é proprietária da Alphaville Urbanismo S.A. que realiza o empreendimento Alphaville Jacuhy na Serra;

Inpar S.A.: a Inpar trouxe para o estado a parceria que já tinha com a Tibério Construções e Incorporações S.A. e alguns de seus empreendimentos que aqui realiza também contam com a parceria da Riovix Empreendimentos e Construções Ltda. A Riovix foi fundada em Guarapari em 1988 e a partir de 2000 passou a atuar também em Vitória. Em 2003 abriu uma filial no Rio de Janeiro, onde está sua sede.

Goldfarb: a Goldfarb não é listada na Bovespa, mas é 100% controlada pela PDG Realty S.A. Empreendimentos e Participações que está listada na Bovespa. A PDG Realty tem como seu principal acionista um fundo de investimento em participações dos ex-funcionários do Banco Pactual que detêm 42,6 % de suas ações, o UBS Pactual Desenvolvimento e Gestão I - Fundo de Investimento em Participações ("FIP PDG I").

3. PRODUÇÃO RESIDENCIAL DE MERCADO: FASE ATUAL E DESDOBRAMENTOS

3.1. A SECURITIZAÇÃO DE RECEBÍVEIS IMOBILIÁRIOS E OS FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO NO ES

Em nossa proposta de trabalho estabelecemos como objetivo investigar as estratégias através das quais a produção imobiliária capixaba se presta a valorização do capital financeiro. Nos trabalhos que consultamos a integração entre mercado imobiliário e o capital financeiro é sempre abordada tendo como principais elos dessa relação a securitização de recebíveis e os fundos de investimento imobiliário. No nosso caso, supomos desde o início que o contexto capixaba não havia ainda permitido que estes instrumentos se tornassem uma prática entre as empresas locais para captação de recursos. Não víamos que o mercado imobiliário capixaba apresentava características que tornava possível o uso desses instrumentos, isto porque reúne empresas de pequeno e médio porte com administração familiar que conformam um mercado de dimensões pequenas quanto à capacidade de produção e liquidez (montante de recursos movimentados). Tais suposições foram reforçadas pelas informações obtidas nas várias entrevistas que fizemos com empresários do setor.

Até julho de 2009 apenas uma operação de securitização foi realizada no Espírito Santo. A dificuldade de implantação desse instrumento manifestou-se em contratos de compra e venda elaborados em desacordo com as regras exigidas pelos bancos. Cada empresa possui seu próprio contrato de compra e venda, o que significa que esse documento obedece às regras e aos conceitos que atendem aos interesses da empresa que o elabora. A falta de conhecimento quanto às exigências bancárias causou problemas de formatação dos contratos em relação a itens que buscam estabelecer um nível de segurança para essa operação de risco. Por isso, as propostas de venda das carteiras de crédito feitas pelas empresas foram, até meados de 2009, quase totalmente rejeitadas pelos bancos no Espírito Santo¹⁵⁷.

¹⁵⁷ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

Entre as exigências que os bancos fazem e que não eram cumpridas pelas empresas constam os critérios de securitizar apenas as carteiras de crédito de imóveis já entregues cujos contratos de compra e venda tinham o IGPM como indexador. Ou seja, em decorrência do risco que a operação de securitização apresenta, não eram aceitas as carteiras de créditos dos imóveis em construção e que tinham indexador setorial como, por exemplo, o CUB ¹⁵⁸.

Uma operação (de securitização) foi feita por empresa local [. ..]. Nós não temos muita expertise nisso, nem os bancos, nem os empresários. A securitização pressupõe um rigor na concessão do crédito, ou seja, na compra e venda. As empresas brasileiras nem todas elas estavam preparadas para isso. As nossas 'compra e venda' são documentos feitos por nós e nossos advogados dentro das nossas regras e dos nossos conceitos. Esses contratos de promessa de compra e venda em que a gente vende apartamento em 50 e 60 meses, quando você leva a um banco para vender, não atende aos padrões do banco. Isso aconteceu muito. [..] Outra coisa, os bancos, por questão de segurança, estavam exigindo, estavam demandando num primeiro instante, só securitizar contratos performados, que são contratos de imóveis já entregues, pois tinham neles uma garantia real. Eles não queriam securitizar contratos de imóveis em produção. [...] O indexador do contrato tinha que ser o indexador que o banco aceitava. Você tinha que ter o IGPM como indexador pós venda, porque era um indexador que o banco tinha confiança. Eles não aceitavam indexador que fosse setorial. Tudo isso gerou dificuldade. ¹⁵⁹

Workshops e seminários passaram a ser realizados pelo sindicato das empresas em conjunto com bancos, com o propósito de ajustar os contratos de compra e venda às exigências bancárias e promover a implantação da securitização como prática corrente no mercado capixaba. A partir disso as empresas interessadas começaram a se organizar, padronizando operações e contratos dentro do formado que os bancos necessitam. A perspectiva é a de que as operações de securitização aumentem com a retomada do nível normal de atividade do setor com a recuperação da crise financeira iniciada em setembro de 2008 ¹⁶⁰.

Quanto ao fundo de investimento imobiliário, não existe, segundo as informações da Comissão de Valores Mobiliários e dos empresários locais, nenhum em funcionamento no Espírito Santo. A única iniciativa que existe não pertence a um FII,

¹⁵⁸ Ibid.

¹⁵⁹ Ibid.

¹⁶⁰ Informações obtidas em entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

mas ao FUNCEF que adquiriu 60% das cotas de dois empreendimentos comerciais: um deles é o Vitória Business Shore, onde será implantado o Goldem Tulip Porto Vitória Hotel¹⁶¹, o outro é o Greenwich Tower, um empreendimento de salas comerciais.

Pode-se concluir, conseqüentemente, que a forma em que a produção imobiliária capixaba se colocou a serviço da valorização do capital financeiro foi unicamente por intermédio da atuação de incorporadoras de capital aberto listadas na BOVESPA, através de parcerias com empresas locais ou atuando sozinhas. Como o grande impacto no mercado capixaba foi causado, no aspecto mais perceptível, por grandes incorporadoras paulistas que, na maioria dos empreendimentos, atuam em parceria com empresas locais, achamos que o estudo das parcerias pode ser o caminho que melhor explana a atual fase do mercado imobiliário capixaba.

3.2. A PARCERIA

A maneira como a produção imobiliária se integra ao capital financeiro no Espírito Santo apenas aparentemente, e enganosamente, pode ser vista como algo de pouca relevância. Isto porque a chegada de grandes incorporadoras trouxe ao mercado imobiliário capixaba novidades que, acreditamos, pelos desdobramentos na indução de mudanças na prática das empresas locais, deram início a uma nova etapa na construção civil capixaba. A atuação dessas empresas ocorreu tanto por intermédio de parcerias com empresas locais ou não.

Não se conhece muito sobre as regras que regem as parcerias entre as grandes incorporadoras e as empresas locais. Quase nada se fala sobre elas na mídia local e há resistência dos empresários para falar a respeito nas entrevistas. Entretanto as informações que conseguimos levantar servem como base para discorrermos sobre os efeitos desses acordos para a produção imobiliária capixaba e, conseqüentemente, para a cidade.

¹⁶¹ AG. Caderno de Imóveis. A Gazeta, Vitória, 22 jan. 2009.

Formar parceria é algo comum no setor de construção civil, seja através de empreitada, quando uma incorporadora contrata a construção da obra a outra empresa, remunerando-a através da taxa de administração; seja através da constituição de sociedades na incorporação de empreendimentos de grande porte; ou, seja quando uma “empresa estrangeira” acorda a atuação conjunta com uma empresa local e utiliza seus conhecimentos para que seus empreendimentos sejam bem sucedidos. Este último parece ser o caso que ocorreu nas parcerias firmadas entre empresas paulistas e empresas capixabas.

O ponto inicial de constituição de cada caso de parceria não foi o mesmo, mas os desdobramentos são semelhantes e coadunaram para a conformação de uma nova etapa da produção imobiliária capixaba. Em um exemplo, as parceiras já haviam tido contato fora do Espírito Santo em decorrência dos trabalhos que a empresa local já havia realizado no Rio de Janeiro e em São Paulo. Quando a incorporadora paulista manifestou o interesse de atuar no mercado capixaba, convidou a empresa capixaba para atuarem juntas. Em outro caso, a empresa capixaba soube que uma empresa de São Paulo estava buscando parceiros capixabas para atuar no Espírito Santo, tomou então a iniciativa de se apresentar à incorporadora paulista, mostrando-lhe suas obras realizadas e sua estrutura de produção.

A relação de parceria tem como base um documento matriz que dá forma ao acordo de atuação conjunta. Ele estabelece em linhas gerais os parâmetros de atuação das empresas a partir da constituição da parceria, tendo como referência os princípios de preferência e reciprocidade, mas resguardando o direito à liberdade. Ou seja, o documento não exige que durante o tempo de vigência da parceria as empresas sócias apenas realizem empreendimentos juntas. Um exemplo é o comunicado enviado ao mercado pela Rossi em 15 de janeiro de 2007 informando aos investidores a formação de uma “joint venture” com a Metron Engenharia para realizar empreendimentos imobiliários nos municípios de Vitória e Serra. As condições estabelecidas foram as seguintes:

- (i) caso a Rossi tenha oferecido à Metron uma participação em algum empreendimento, a Metron, em contrapartida, se compromete a oferecer à Rossi uma participação equivalente em algum empreendimento a ser originado no futuro;

(ii) prevalece o direito de preferência recíproco entre as duas companhias sobre projetos a serem originados no futuro.¹⁶²

Vê-se nesse trecho do comunicado que o fundamento que rege a parceria é o direito recíproco de preferência. Isto significa que no caso em que uma empresa estiver interessada em realizar um empreendimento, ela deve primeiro oferecer parceria para a sua parceira, mas esta não tem a obrigação de aceitar. Se o empreendimento de uma não for interessante para outra, a empresa dona do empreendimento pode realizá-lo sozinha ou oferecer parceria a qualquer outra empresa.

Num outro caso, a incorporadora paulista estabeleceu previamente com quais empresas capixabas constituiria parceria. Uma empresa local apenas não teria capacidade de corresponder ao potencial e ao interesse de produção dessa grande incorporadora no mercado capixaba. Isto em decorrência da necessidade de gerar dividendos para atender a seus acionistas. Neste caso a realização de empreendimentos por uma ou outra parceria depende da capacidade e disponibilidade produtiva das parceiras.

O rigor contratual dessa relação de parceria fica por conta do documento que rege a formação da Sociedade de Propósito Específico (SPE) que é constituída para cada empreendimento. No contrato de constituição da SPE são estabelecidas as funções, as obrigações, bem como os benefícios (ganhos) dos envolvidos. O documento fixa o percentual de cada empresa na incorporação, ou seja, o quanto do custo e do ganho será destinado a cada incorporadora. Esses percentuais podem mudar de um empreendimento para outro. A sociedade pode ser constituída por parceiros com o mesmo percentual de participação (50% - 50%), ou com percentuais diferentes, neste caso o menor percentual fica com a empresa local, por exemplo, 60% para a grande incorporadora e 40% para a empresa local.

A construção do empreendimento fica a cargo de uma empresa contratada pela SPE no próprio contrato de constituição da sociedade. É comum no Espírito Santo as empresas serem incorporadoras e construtoras, por isso, ao firmar parceria, uma empresa capixaba figura no contrato de constituição da SPE exercendo as duas

¹⁶² Comunicado ao Mercado: Rossi Residencial anuncia Joint Venture com Metron Engenharia. 15/01/07. Disponível no site www.rossiresidencial.com.br. Acessado em 29/09/09.

funções. Ou seja, ela é sócia na incorporação e ao mesmo tempo tem sua estrutura e equipe de construção contratada para edificar a obra. Pela construção a empresa recebe uma quantia equivalente a um determinado percentual sobre o custo da obra, a chamada taxa de administração que gira em torno de 10%.

É comum que as empresas parceiras tenham sua estrutura de comercialização ou tenham parceria com corretoras. Por isso, elas também são arroladas no contrato de formação da SPE como empresas contratadas para a venda das unidades que serão produzidas. O documento também estabelece o percentual de comissão da corretora sobre a venda, que fica em torno de 5% do valor da unidade vendida.

A constituição da SPE dá-se num momento inicial a partir da prospecção do terreno. Num caso de parceria que vimos, a empresa local identifica o terreno e entra em contato com o proprietário para dar início a negociação. Em seguida, apresenta o terreno à grande incorporadora e a informa sobre o interesse de realizar um empreendimento com determinadas características no local. Se for do interesse da grande incorporadora, dá-se encaminhamento a aquisição do terreno para, em seguida, constituir-se a SPE que realizará o empreendimento e elabora-se o projeto arquitetônico que passa pelo aval da empresa paulista. Em outro caso, a prospecção do terreno, a negociação com o proprietário, bem como a iniciativa de realizar um empreendimento no local, podem ser ações de qualquer uma das parceiras na incorporação.

3.3. MUDANÇAS NO MERCADO CAPIXABA

3.3.1. Mudanças no produto

Quanto ao produto em si, as mudanças que podem ser observadas estão relacionadas à tipologia e função dos empreendimentos. Predominava no mercado imobiliário capixaba no período anterior a produção de empreendimentos verticais de pequeno e médio porte. Os empreendimentos horizontais eram de médio padrão e o maior número deles era voltado para o setor econômico. Eles se assemelhavam a conjuntos habitacionais de casas. As mudanças introduzidas na produção imobiliária capixaba com chegada das grandes incorporadoras se assentaram em

um tripé de causas que se inter-relacionam: elevado aporte de capital; necessidade de gerar VGV (valor geral de vendas) elevado; estratégia de inovação.

A vinda dessas empresas para o Espírito Santo não foi um fato isolado. Foi parte do processo de expansão geográfica que atingiu vários estados e que foi empreendido em decorrência da oferta pública inicial de ações (IPO) na bolsa quando captaram um montante elevado de recursos que deve ser investido para gerar dividendos. Elas chegaram ao Espírito Santo muito capitalizadas, podendo arcar com os custos e riscos de empreendimentos de grande porte. Precisando gerar resultado positivo para os acionistas, precisam, por conseguinte, manter taxas de ganho elevadas o que exige delas trabalhar com VGV elevado ao mesmo tempo em que tentam baratear os custos (terrenos baratos e verticalização). Isto teve por consequência, no Espírito Santo, a adoção de estratégias de inovação e a inclusão de novas áreas da Região Metropolitana no mercado imobiliário.

Os empreendimentos horizontais que foram construídos anteriormente a chegada das grandes incorporadoras, se possuem itens de lazer, possuem piscina, churrasqueira e quadra de esporte. Nesta tipologia de empreendimento a inovação se mostrou, logo no início, em um grande condomínio fechado de casas com quarenta itens de lazer. Um terreno com tamanho para comportar um empreendimento de grande porte como este e com “preço acessível” já não se encontrava nas tradicionais áreas de atuação do mercado. Terrenos grandes e de menor preço foram encontrados em áreas onde o mercado de alto padrão ainda não atuava, o município da Serra, onde tradicionalmente eram produzidos empreendimentos para os segmentos popular e econômico do mercado. Mas isto teve de contar com estratégias de marketing que desvincularam o local onde este primeiro empreendimento foi erguido da imagem de pobreza e violência do município, mesmo sendo ele vizinho de bairros pobres e violentos. Assim, produzir no município da Serra ao mesmo tempo em que possibilitou inovar, produzindo um tipo de empreendimento que ainda não existia no Espírito Santo, possibilitou gerar uma economia no custo com o preço do terreno.

Na esteira deste empreendimento vieram os loteamentos de alto padrão que, por questão de mercado, são chamados de condomínios fechados. Um deles é muito

conhecido nas regiões Sudeste e Sul do Brasil, pois já foi construído com o mesmo nome em vários estados dessas regiões por uma empresa cujas ações (60%) pertencem a uma grande incorporadora de capital aberto. Outro está sendo construído por uma empresa capixaba em parceria com uma empresa paranaense, ambas de capital fechado.

Os empreendimentos verticais produzidos antes da chegada das incorporadoras “estrangeiras” contavam com poucos itens de lazer. Piscina, churrasqueira, salão de festas e quadra de esporte estavam presentes em quase todos. Sauna e salão de fitness em apenas alguns empreendimentos. A estrutura de lazer dos empreendimentos construídos pelas grandes incorporadoras, em parceria ou não, é composta por no mínimo vinte itens. Na relação dos itens de lazer podem ser encontrados: adega / champagnerie, atelier, boliche, brinquedoteca, campo de golf, churrasqueira, cinekids, deck molhado, espaço gourmet, espaço mulher, espaço zen, fitness, home office, home theater, jardim, lan house, lounge, piscina adulto, piscina infantil, playground, praças, quadra poliesportiva, quadra de squash, salão de beleza, salão de festas adulto, salão de festas infantil, salão de jogos adulto, salão de jogos adolescente, sauna, spa, e outros. Uma estrutura de lazer com muitos itens foi, no primeiro momento, algo novo, mas se transformou em um requisito que já não pode ser descartado pelo mercado capixaba, pois as estratégias de marketing criaram nos potenciais compradores a expectativa de ter no próprio espaço da moradia coisas que possibilitam relaxamento e diversão.

Empreendimentos de grande porte, com muitas unidades habitacionais, alguns com mais de uma torre, com muitos itens de lazer, que trazem no nome ou inclusive no material de marketing termos como “Park”, “Resort”, “Club”, entre outros, ou idéias que remetem a eles, representam os novos conceitos de empreendimentos imobiliários trazidos pelas grandes incorporadoras para o mercado capixaba. Conceitos que se traduzem em uma distorção do conceito de morar: “Durma dentro do seu apartamento, mas viva fora dele nas áreas de uso comum do prédio”.

[...] os projetos eu diria que houve muita mudança conceitual. Primeiro que nós passamos a racionalizar, como já fazíamos antes, os projetos. Ou seja, cada vez mais o produto é mais enxuto, teve redução de tamanho, e enriquecer mais o empreendimento naquilo que é área de convívio. Antigamente você lançava um prédio de dois quartos com uma portaria e

salão de festas. Hoje, os nossos antigos empreendimentos deram lugar aos grandes empreendimentos residenciais, aos grandes empreendimentos park, isso é cultura trazida por essas empresas. Você pode fazer um apartamento de 45 m², sem varanda, sem nada, nós estamos lançando um em Jacaraípe, mas tem que ter quadra de esporte, play ground, salão de festas, área de lazer, tem que ter algo que permita o convívio. Ou seja, a gente passou ao conceito seguinte: Durma dentro de seu apartamento, mas viva fora dele nas áreas de uso comum do prédio. Esse é o conceito que passou a existir.¹⁶³

Com essa mudança conceitual foram apresentadas ao cliente capixaba coisas que antes não constavam na lista do que deve existir em um condomínio.

Antes os itens de lazer eram, basicamente, piscina, churrasqueira, sauna em alguns prédios e quadra de esportes. Agora as empresas de fora vieram, trouxeram isso tudo e trouxeram novidades como aquela piscina com a borda que você só molha os pés. É coisa que é detalhe, mas o mercado comprou. Ofurô que, sinceramente, eu não sei qual é a diferença do ofurô para sauna. Área de jantar de uso comum para as pessoas do prédio. Cinema. São vários itens. Sabe aquele negócio? Coisas que você não sabia que você precisava? Resumidamente é isso. E as construtoras capixabas adotaram todas essas coisas.¹⁶⁴

Os apartamentos ficaram menores, “mais enxutos” no linguajar do mercado, fato que afetou principalmente aqueles direcionados para o seguimento econômico e de médio padrão. A redução da área dos apartamentos já era algo que vinha sendo feito pelas empresas locais, o que ocorreu com a chegada das grandes incorporadoras foi a intensificação dessa estratégia. A construção de itens de lazer que convencem mais pelo discurso do marketing do que pela possibilidade real de uso, porque eles não atendem a todos os moradores do prédio e o momento propício para o uso ocorre quando todos estão em casa, sustenta esse “novo conceito de empreendimentos imobiliários” e funciona como um meio de desviar o foco de atenção da área de convívio familiar privado, por causa da reduzida dimensão, para a de uso comum. Reduz-se o tamanho das unidades para fazer maior “aproveitamento” da área de edificação, construindo mais unidades. Isto tem suas causas, entre elas: o preço e escassez da terra, e o PDU. Nas áreas tradicionais de atuação do mercado, pela própria característica itinerante da produção imobiliária que requer para cada novo empreendimento um novo terreno e pela impossibilidade, quase sempre, de reutilizá-los, com o passar do tempo

¹⁶³ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

¹⁶⁴ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 17/07/09.

conforma-se a escassez. Como são áreas de interesse do mercado, porque é nelas em que há chances de realização dos empreendimentos, esse processo é acompanhado pela subida constante dos preços dos terrenos. O PDU se mostra nesse contexto como um impedimento, colocando regras para as edificações e estabelecendo que não se pode construir em toda a área do terreno e nem com número de pavimentos que for da vontade do incorporador. O coeficiente de aproveitamento e a taxa de ocupação impõem limites construtivos e de ocupação do terreno. Assim, os incorporadores lançam mão de estratégias que possibilitam o uso máximo do terreno, verticalizando o máximo permitido e produzindo muitas unidades.

Ao mesmo tempo em que a estrutura de lazer serviu para desviar o foco do “morar” para o “divertir”, ela foi transformada pelo marketing no chamariz de vendas e ganhou destaque como algo novo e moderno em relação ao que era construído pelo mercado capixaba. Assim essa estrutura foi usada para justificar a elevação dos preços. Na verdade com a estrutura de lazer se construiu o diferencial para se estabelecer possibilidades de preço de monopólio.

3.3.2. Publicidade e promoção

Antes da crise financeira de 2008, por várias vezes foi batido o recorde de tempo de venda de empreendimentos imobiliários no mercado capixaba e todo empreendimento lançado era vendido com sucesso. O bom desempenho das vendas refletia, por um lado, a oferta de empreendimentos cujo conceito era novo no mercado capixaba, e por outro lado, a forma agressiva com a qual esses empreendimentos foram apresentados ao público alvo.

As empresas capixabas tradicionalmente não investiam muito em marketing porque o porte delas e dos empreendimentos que lançavam não comportava gasto elevado nessa área e, também, porque a maneira como promoviam seus empreendimentos, ou os veículos utilizados, atendia ao que era demandado pelo mercado. Ou seja, oferta e demanda eram menores, mas o que era lançado era vendido, mesmo utilizando instrumentos simples para promover os empreendimentos. A campanha publicitária de apresentação do empreendimento que estava sendo lançado e sua

promoção junto ao público alvo era feita quase que exclusivamente através de anúncios simples nos classificados e de pequenas matérias nos cadernos de imóveis dos jornais. Os anúncios tinham mais o caráter informativo, já que apresentavam com certa simplicidade os empreendimentos e suas características básicas. Os folders quando eram feitos, mesmo sendo peças mais elaboradas, mantinham um certo nível de normalidade na apresentação dos empreendimentos, não os enfocando tão intensamente como pequenas frações do paraíso na Terra. O folder apresentado no ANEXO A, embora seja de um empreendimento da fase atual da construção, é similar ao material que era elaborado antes da chegada das grandes incorporadoras.

Com a chegada das grandes incorporadoras o mercado capixaba sofreu o impacto das campanhas de marketing praticadas por elas. O grande investimento que fazem em marketing, que é correspondente ao porte dos empreendimentos que constroem, resultam em campanhas agressivas cuja finalidade é encontrar o cliente potencial aonde ele possa estar e convencê-lo que seu produto é melhor, utilizando os vários veículos de mídia: jornal, televisão, outdoor, folder, pessoas nas ruas com banderolas, stand de venda sofisticado, apartamento decorado, etc. Elas introduziram no mercado campanhas publicitárias que focam pesadamente em coisas que seduzem o cliente e o conquistam para a compra. Os pilares dessa estratégia de sedução são o discurso e a perspectiva do empreendimento presentes no material publicitário. O discurso enaltece a capacidade do empreendimento de propiciar segurança, tranquilidade, lazer e relaxamento, criando a ilusão de existência de uma realidade paralela apartada por seus limites (muros, cercas elétricas, portaria, etc.) do caos da insegurança e tensão da cidade real, conforme pode ser visto nos folders apresentados nos ANEXOS B e C.

Esse conceito de você ter toda estrutura de lazer dentro do condomínio veio de fora. São Paulo sofreu isso primeiro. Em São Paulo, em função da carência de espaços urbanos, dificuldade de locomoção e de segurança, a pessoa chega em casa e quer ter a maior quantidade de serviços dentro de casa. Não quer sair de casa para ir a academia, etc., mas ela quer ter isso. Nesses condomínios você consegue isso. E Vitória já está caminhando para isso, começamos a ter problema de trânsito, de locomoção, etc. ¹⁶⁵

¹⁶⁵ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 17/04/09.

Os folders são objetos de encantamento, mostram o empreendimento sob perspectivas que apresentam a compra da casa própria como a conquista do paraíso e dão destaque à grande lista de itens que compõem a estrutura de lazer. É a construção civil materializando sonhos, é necessário apenas que o cliente pague para tê-los.

Sob o ponto de vista de marketing você evoca uma série de coisas. A primeira: a política de comunicação da empresa mudou, a apresentação do produto mudou e a profissionalização das corretoras também foi fundamental. Hoje você tem campanhas publicitárias muito mais ricas e muito mais comerciais. Eu não digo apelativas. Elas têm muito mais apelo para as coisas que seduzem o cliente. São campanhas voltadas para isso. Você vê que os condomínios horizontais, os grandes loteamentos fechados, hoje tem campanhas publicitárias chamando para o convívio no entorno, a lagoa que tem dentro do empreendimento, a criança brincando com segurança e tranquilidade... Então as campanhas ficaram mais ricas explorando esse aspecto que está na cabeça do cidadão hoje “eu quero morar bem, num local bom, com segurança e tranquilidade para minha família”. Essa é a tônica. Esse é o aspecto hoje explorado.¹⁶⁶

Os anúncios nos jornais, que já eram usados, hoje são mais elaborados, reproduzindo parte do que é apresentado nos folders, e durante a fase de lançamento ocupam páginas inteiras do caderno de imóveis e dos classificados. O stand de vendas também mudou. Anteriormente era apenas um espaço reservado no canteiro com toldo, um banner, mesa e cadeiras. Ou se construía com madeira um pequeno escritório no canteiro para receber os interessados em adquirir uma unidade no empreendimento. Em alguns casos, um espaço construído no próprio tapume, com um vidro e um banner iluminado, funcionava como uma espécie de vitrine. As grandes incorporadoras trouxeram para o Espírito Santo a prática de investir na montagem do stand e com isso as empresas capixabas foram influenciadas a investir também.

Os pontos de venda passaram a ser muito mais agradáveis, atraiu o cliente, o cliente se sente bem em entrar hoje no stand de venda de uma empresa. Antigamente se fazia aquele toldozinho, aquele troçinho modesto, sem nada. Hoje não, hoje se tem investimento nisso, um stand bem montado, com ar condicionado, lugar para a criança ficar brincando, espaço brinquedoteca, cafezinho, refrigerante, televisão. É um troço sofisticado. É claro que o gasto com isso cresceu muito.¹⁶⁷

¹⁶⁶ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

¹⁶⁷ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

Algumas empresas se sentiram pressionadas pela grande competição que se formou no mercado e recebiam a informação de corretores que se não fizessem uma campanha de promoção do empreendimento similar à das grandes incorporadoras, com todos os elementos usados, não venderiam. No primeiro momento algumas empresas não-parceiras e de menor porte de fato não estavam conseguindo vender e cederam ao apelo pelo stand bem montado e os demais itens.

A gente fazia um espaço de venda para meu sócio e eu recebermos o cliente que ligava para o escritório e queria visitar a obra. Era um espaço arrumadinho com um vidro, folder lá dentro e uma luz. As pessoas olhavam pelo vidro e depois ligavam. A chegada das grandes empresas foi preponderante. Porque as imobiliárias que estavam no mercado anteriormente e que trabalham com essas grandes empresas nos obrigavam a fazer isso. “A gente topa fazer isso, mas eu quero um stand bacana. Eu quero folder, eu quero mídia, eu quero não sei lá o quê”. E muitas vezes nós gastávamos um volume de recursos que dava para fazer metade da fundação e não vendia nada. Porque ninguém queria ir para o meu stand. Queria ir para o stand bacana. Nós tivemos dois casos, gastamos um valor considerado, mas muito inferior ao que eles gastam, e que algum tempo atrás era dinheiro jogado fora porque vendia-se tudo. Empolgados pelos corretores que falavam “se não fizer não vende”, e como não estávamos vendendo mesmo, embarcamos na idéia deles e montamos aquela parafernália toda e não vendemos 1 apartamento. No auge da chegada das empresas o resultado era esse. A mídia com 30 dias acabava, os corretores ficavam no stand enquanto tinha mídia, acabava a mídia ninguém queria ir para a escala do stand porque não tinha jornal que chegava para ficar lendo o dia todo lá. Quem estava no escritório da imobiliária ligava e perguntava, porque quem estava no escritório vendia e quem ficava no stand não vendia, então ninguém queria ficar lá. Aí o stand era abandonado. Em duas obras aconteceu isso. Mas a gente fez de novo. Porque tendo isso não vendia, e se não fizesse? Então criava-se a expectativa que se fizéssemos todas essas coisas íamos vender. No empreendimento seguinte, trocávamos de imobiliária porque achávamos que o cara é que havia feito o troço errado e acontecia a mesma coisa. Era tudo igual. E a gente ia assim e o desespero aumentando. Foi um período muito ruim para nós.¹⁶⁸

Mas as causas da dificuldade de venda estavam baseadas no forte apelo do financiamento fácil e da estrutura de lazer. Enquanto essas empresas (não-parceiras) não contavam com financiamento bancário, tendo o comprador que pagar pelo apartamento durante a obra, as grandes incorporadoras chegaram oferecendo planos de pagamentos facilitados em que se paga uma pequena parcela do valor do imóvel durante as obras, cerca de 20% a 30%, e na entrega das chaves contrata-se

¹⁶⁸ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 02/07/09.

um financiamento com prazo de pagamento de até 30 anos. Também, o foco dos empreendimentos era a moradia, “o morar” até então dava a tônica do mercado e concebia-se empreendimentos percebendo a cidade ainda como capaz de oferecer entretenimento à sua população, por isso os itens de lazer eram poucos, uma quadra poliesportiva, um salão de festa com churrasqueira e uma piscina. Com a chegada das grandes incorporadoras, os clientes entusiasmados com os novos produtos e com as facilidades de pagamento, preferiam comprar unidades habitacionais nos empreendimentos construídos por elas. Por isso a adoção dos mesmos instrumentos de marketing por essas empresas com dificuldades não trouxe resultados. Com o tempo, o mercado imobiliário foi se acomodando e as pequenas incorporadoras locais, depois de um período difícil, conseguiram se firmar novamente mesmo não tendo que investir tanto na divulgação e promoção de seus empreendimentos. Mas a retomada das vendas ocorreu também porque o segmento de mercado no qual atuam, segmento econômico autofinanciado, voltou a ter demanda. As empresas capixabas de maior porte tiveram que se adaptar em decorrência da grande competição, já que atuam no mesmo segmento de mercado das grandes incorporadoras, e adotaram as mesmas ferramentas de promoção e marketing dos empreendimentos das incorporadoras “estrangeiras”. Agora os stands são construções de alvenaria, arquitetonicamente planejados, são bem decorados e oferecem conforto e entretenimento para os compradores e suas crianças. Isto demanda um montante elevado de recursos. Anteriormente, o máximo que se gastava numa campanha era 2% do valor geral de vendas (VGV), atualmente se gasta de 4% a 5% do VGV.

Se se gastava 2% do investimento, hoje se gasta de 4% a 5 % do investimento. É um investimento pesado. Isso é cultura trazida por essas empresas.¹⁶⁹

O aumento do investimento em marketing deve ser percebido não só por sua participação em percentual do VGV, mas também levando em conta que o VGV aumentou. É um investimento considerado pesado até pelos empresários. Apenas o stand de vendas dos empreendimentos das grandes incorporadoras pode superar um milhão de reais.

¹⁶⁹ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

Uma das diferenças grandes das empresas de fora é o seguinte: o investimento delas em marketing é muito pesado. Eles montam um stand de mais de 1 milhão de reais. Mas quando você está fazendo um investimento com um VGV de 200 milhões, você pode fazer isso. O stand é um dos itens da campanha de vendas. Quanto a empresa gasta nessa parte depende muito da empresa. As empresas capixabas tradicionalmente não fazem isso. Elas não fazem o investimento pesado que as outras empresas fazem porque o empreendimento não comporta. Você tem que ter um empreendimento muito grande para bancar um investimento desses.¹⁷⁰

O apartamento decorado também não era usado pelas empresas locais. E como os demais instrumentos utilizados pelo marketing imobiliário, “o decorado” tem poder apelativo. É que quando se intenciona comprar um apartamento, os interessados têm preferência pelos imóveis na planta em função da possibilidade de obter o financiamento com maior facilidade e melhor preço, já que em algumas circunstâncias o preço é relativamente menor do que um apartamento pronto ou semi-novo. O apartamento decorado tem a função de dar ao comprador uma perspectiva real do que ele está adquirindo, em termos de dimensão, acabamento e beleza. Mas passa despercebido ao comprador que “o decorado” conta com um projeto de decoração muito bem feito, que aproveita melhor o espaço e dá a impressão de amplitude, ou seja, faz o apartamento parecer muito maior do que é além de apresentar ambientes belíssimos. Entretanto, na maioria das aquisições de apartamentos quem decora é o próprio comprador que desconhece as artimanhas e estratégias da decoração. Apresentar apartamento decorado nos novos empreendimentos tornou-se uma prática no mercado local a partir da chegada das grandes incorporadoras. Eles estão presentes não só nos empreendimentos das grandes incorporadoras, mas também nos empreendimentos das empresas locais de maior porte que atuam no mesmo segmento de mercado que as empresas “estrangeiras”.

Deslumbrados com o que lhes é apresentado, os clientes também não atentam para o porte do empreendimento no qual adquirem uma unidade. Não percebem que num mesmo espaço estarão sobrepostas umas às outras centenas de famílias e isto poderá ocasionar vários problemas, como de convívio, depredação e manutenção das dependências de uso comum, de trânsito nos arredores, entre outros. Também não percebem que os itens de lazer, usados como objetos de sedução e

¹⁷⁰ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 17/07/09.

convencimento, não têm capacidade para atender a todos os moradores do condomínio.

3.3.3. Comercialização

Quando vieram para o Espírito Santo as incorporadoras estrangeiras trouxeram sua própria estrutura de vendas e as corretoras das quais eram parceiras. Dessa forma chegaram ao estado duas grandes corretoras imobiliárias de capital aberto, listadas na Bovespa que possuem sede em São Paulo, mas atuam em vários estados brasileiros. Elas passaram a atuar no estado, ou através de parceria com corretoras locais, ou formando sociedade, e estabeleceram dominância sobre a venda de imóveis novos no mercado capixaba. A partir da chegada das grandes incorporadoras, a presença do agente social corretor de imóveis ganhou força no mercado capixaba, passando a existir uma percepção de que a atuação das corretoras é imprescindível para a atividade de construção de imóveis. São poucas as empresas capixabas que continuam comercializando apenas com sua própria estrutura de venda. São principalmente aquelas que mantêm o autofinanciamento. A maioria, mesmo não tendo parceria com nenhuma incorporadora paulista, utiliza os serviços de corretoras, além de sua própria estrutura de venda.

Pode parecer redundante, mas é importante destacar que a venda das unidades habitacionais é o objetivo da construção de qualquer empreendimento imobiliário dentro da produção de mercado. Venda ruim dá prejuízo a incorporadora e pode prejudicar a continuidade do processo de produção. É na efetivação da venda que o negócio de construção de imóveis se realiza, tornando possível a distribuição dos ganhos e a continuação do processo de produção imobiliária. Isso significa que o sucesso na comercialização dos imóveis é vital para a empresa e para o setor de produção residencial de mercado. Constatação óbvia, mas também deve ser destacada. Isso induz às relações estreitas entre a construção (incorporadoras/construtoras) e a comercialização (corretoras), bem como à formação de parcerias. A parceria entre incorporadoras e corretoras visa fidelidade e comprometimento com a comercialização. As grandes incorporadoras investem no treinamento dos corretores de acordo com o empreendimento a ser comercializado,

não só informando sobre as características do empreendimento, mas também estabelecendo a forma de abordagem a fim de que a venda seja bem sucedida.

O sucesso nas vendas não é benéfico apenas para as incorporadoras, é nas vendas que as corretoras garantem o seu ganho. Cerca de 4% a 5% do preço do imóvel vendido pelas corretoras são destinados a sua remuneração. As grandes incorporadoras, por construírem empreendimentos de grande porte e correrem riscos compatíveis com o tamanho desses empreendimentos, costumam destinar um percentual maior, dentro da faixa mencionada, para a comissão das corretoras como um estímulo a mais para vender¹⁷¹. O valor correspondente a esse percentual apenas aparentemente é descontado do ganho das incorporadoras. O que ocorre é que o valor geral e vendas é engenhosamente organizado para que o custo de comercialização, repassado às corretoras como comissão pela venda realizada, não prejudique a margem de ganho das incorporadoras. Na verdade quem remunera a corretora (e todos envolvidos no processo de produção e comercialização de imóveis) é o comprador.

A forma de conceber a comercialização das unidades e a maneira de se relacionar com as corretoras de imóveis, com relacionamento mais estreito, estimulando uma postura mais aguerrida dos corretores e, de certa forma, compartilhando responsabilidade pela realização dos negócios, passaram também a fazer parte das relações de venda no mercado capixaba com a chegada das grandes incorporadoras. Essas também são inovações das “empresas estrangeiras” no mercado capixaba.

3.3.4. O mercado de terras

O mercado de terras também sofreu grande impacto com a chegada das grandes incorporadoras. No período anterior, os incorporadores capixabas adquiriam os terrenos por três maneiras: permuta; pagando parte do valor em dinheiro e permutando a outra parte; pagando o valor em dinheiro. A prática corrente do mercado era a permuta, através dela ocorria a grande maioria das aquisições de

¹⁷¹ Informações obtidas em entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 17/07/09.

terreno. A permuta é a troca do terreno por unidades habitacionais do empreendimento que nele será construído.

Vamos supor que alguém tem um terreno e oferece esse terreno a uma incorporadora. A incorporadora diz que esse terreno vale 10%, 12% do valor do empreendimento, o preço que ela pagaria por ele corresponde a tal porcentagem do valor do empreendimento. Só que ao invés de pagar o terreno em dinheiro, a incorporadora dá em troca um número de unidades equivalente ao valor do terreno. O dono do terreno recebe as unidades e quem paga são os compradores do empreendimento. O dono do terreno pode ficar com as unidades ou contratar uma corretora para vender pra ele.¹⁷²

O conhecimento do mercado é uma ferramenta importante para a realização da permuta. Isso porque, através dele (conhecimento prático), o incorporador consegue identificar se um determinado terreno é aceitável ao mercado e vislumbrar que empreendimento pode ser construído nele, quantas unidades pode ter e qual pode ser o valor de venda de cada uma. A partir disso ele estipula o preço que pode pagar pelo terreno. O incorporador, então, negocia com o proprietário, oferecendo a ele um número de unidades que cubra o valor do terreno. Quando chegam a um acordo, a permuta é oficializada em contrato. Quando o empreendimento fica pronto o proprietário do terreno recebe o número de unidades que consta no contrato e as usa de acordo com seu interesse: venda, aluguel ou moradia. Caso o proprietário exija um valor muito elevado pelo terreno, o número necessário de unidades para serem permutadas por ele pode inviabilizar a realização do empreendimento. Neste caso a negociação não vai à frente.

Adquirir terreno através da permuta sempre foi mais vantajoso para os incorporadores capixabas porque com ela eles não têm que desembolsar nenhum recurso com a compra e nem têm reduzida sua remuneração. O valor das unidades permutadas é incluído no valor geral de vendas (VGV), dessa forma quem paga por elas, e conseqüentemente pelo terreno, são os compradores do empreendimento. Essa troca é uma maneira que os incorporadores capixabas adotaram para contornar o problema no qual se conformou a terra urbana. Se no início, numa alusão histórica, a conformação do mercado de terras foi importante para o estabelecimento da produção capitalista da moradia, atualmente os constantes

¹⁷² Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 08/04/09.

aumentos dos preços do terreno travam a continuidade do processo de reprodução do capital no setor de construção civil. No mercado imobiliário capixaba o porte das empresas, pequeno e médio, não lhes dá condições financeiras para formar um banco de terras e nem pagar o valor dos terrenos em dinheiro continuamente. Assim, o início de um empreendimento ocorre com a identificação e negociação do terreno desejado. Quase nunca as empresas possuem terrenos reservados para a realização de empreendimentos. A permuta se configurou, assim, em um instrumento estratégico que dá aos empresários capixabas a capacidade de contornar esses elementos limitantes para a produção imobiliária: preço da terra e falta de recursos.

Em 2005 nós começamos a negociar o terreno e começamos a obra em 03/2006. Esse terreno foi comprado pelos antigos donos para construir uma clínica. A prefeitura brecou porque era no fim de uma rua sem saída. Eles colocaram o terreno à venda. Eles queriam 220 mil reais a vista em dinheiro. Nós não tínhamos dinheiro para comprar e oferecemos uma permuta. Eu disse: O terreno vale 220 mil, somando o valor dos 7 apartamento vocês vão ter em torno de 1 milhão e 400, mas vocês vão ter de esperar 3 anos. O que vocês preferem 220 mil agora ou 1,4 milhão daqui a 3 anos? Então esse era o espírito da permuta. Eu não tinha 220 mil para comprar o terreno, mas eu tinha condições de construir um prédio e dar os 7 apartamentos para eles. Então a permuta é uma coisa super interessante para o proprietário do terreno e para a construtora porque com 220 mil na época eu fazia a fundação e chegava quase a metade da estrutura. Então meu desembolso não era para imobilizar no terreno, era para fazer a obra. Então em Vitória foi criada essa história de permuta que é uma negociação super vantajosa. A permuta é uma característica de Vitória, mas uma característica não só das construtoras, os donos dos terrenos também não queriam vender, só queriam permutar.¹⁷³

Quando as incorporadoras “estrangeiras” chegaram ao Espírito Santo trouxeram muitos recursos originários da bolsa. A primeira atitude foi comprar terrenos. Formar um “landbank” foi uma maneira de mostrar aos acionistas que elas estavam trabalhando para gerar dividendos. Elas compraram terreno em dinheiro e à vista e como os preços cobrados estavam aquém da realidade de outros mercados, o paulista principalmente, pagavam o que os proprietários capixabas pediam.

Essas empresas muito capitalizadas não querem saber de ficar permutando, negociando, elas querem é comprar. Então imobilizaram muito dinheiro em terreno. Não foi só aqui no ES. Eles imobilizaram em terreno

¹⁷³ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 02/07/09.

nos grandes centros do Brasil. Aqui em Vitória eles compraram terreno e os donos venderam por preço muito caro. Esses caras (proprietários de terrenos) foram os grandes ganhadores de dinheiro porque hoje os terrenos já não são tão caros assim, perderam o encanto. O cara (proprietário do terreno): - É tanto, se não for assim nem recebo. A arrogância era desse jeito. A incorporadora A e a incorporadora B chegavam e perguntavam: - Quanto é? - É tanto. - Então toma aqui. Aquela área em frente ao Shopping custou 26 milhões de reais. Como é que compra um negócio desse? Pelo menos é essa informação que nós temos. Não sei se é verdade. São 5 mil m², me parece.¹⁷⁴

Além de inflacionar o preço dos terrenos, isso também derrubou a prática da permuta. O resultado foi uma grande dificuldade para várias empresas, em especial aquelas de menor porte e que não fizeram parceria, porque se tornou muito difícil adquirir terreno, já que os proprietários não aceitavam fazer permuta e cobravam um preço muito elevado para os padrões do mercado capixaba. Comentou-se pelos empresários locais que quem mais estava ganhando dinheiro com o “boom” imobiliário eram os proprietários de terreno. A esperança dos empresários locais é que a crise de 2008 promova um recuo dos preços.

Os terrenos foram inflacionados violentamente, subiram demais e isso dificultou as empresas locais. As empresas locais não tinham bala na agulha para competir com essas empresas de forma igual. As permutas que eram muito comuns deixaram de existir porque os donos dos terrenos ficaram de olho grande nos valores que estavam sendo pagos. Muita gente vendeu terreno por preços fantásticos, muita gente ganhou dinheiro. Aí tinha gente brincando que o dono do terreno estava ganhando mais dinheiro que o empresário. Só que a crise veio, todo mundo freou investimento, ninguém compra mais terreno. As permutas que existem, estão ainda muito inflacionadas. A tendência é de haver uma nova referência em termo de valor de terreno. Estabilizar com algum recuo dos valores.¹⁷⁵

Comenta-se que algumas empresas “estrangeiras” por falta de conhecimento do mercado capixaba pagaram caro por terrenos que não valiam tanto e que na atualidade não são aceitáveis pelo mercado, não são terrenos “bons” para se construir. Terão que esperar que a situação se reverta.

Os donos dos terrenos agora estão todos “empipinados”. As próprias empresas que compraram terreno, que fizeram landbank, também estão com um pepino nas mãos. Landbank significa banco de terrenos. Só que o banco de terrenos que elas fizeram foi para mostrar ao acionista investidor

¹⁷⁴ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 02/07/09.

¹⁷⁵ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

que comprou ações na bolsa que elas estavam trabalhando para garantir resultado. Mas os resultados propriamente ditos só aparecem se elas realizarem empreendimentos. Terreno em carteira não realiza nada. Tanto é que muitas empresas tiveram problemas em seus balanços, tiveram que administrar seus prejuízos. Há até uma possibilidade dos terrenos caírem de preço. Aí equipara tudo. Então muitos deles (proprietários de terrenos) pararam, preferiram segurar os terrenos para não permitir queda de preço. A nossa idéia é que os preços dos terrenos recuem para uma realidade que não é de 2008 e nem de 2007.¹⁷⁶

Algumas empresas fizeram besteira mesmo. Compraram terreno e vão ficar enroladas por um bom tempo.¹⁷⁷

3.3.5. As novas áreas de atuação do mercado

O que chamamos de áreas tradicionais de atuação do mercado imobiliário capixaba são frações dos municípios de Vitória e Vila Velha onde estão localizados os bairros “nobres”, bairros onde a produção imobiliária já ocorre há mais tempo. Em Vitória os bairros onde o mercado atua são: Praia do Canto, Barro Vermelho, Praia de Santa Helena, Enseada do Suá, Praia do Suá, Santa Lúcia, Bento Ferreira, Jardim da Penha, Jardim Camburi e Mata da Praia. Em Vila Velha apenas três bairros são áreas de atuação do mercado: Praia da Costa, Itapoã e Itaparica. Chamamos essas áreas de tradicionais apenas em contraposição as áreas onde o mercado passou a atuar a partir de 2007.

Em Vitória os empreendimentos que estão em construção (ou construídos) pelas grandes incorporadoras (em parceria ou sozinhas) estão localizados no que podemos chamar de “núcleo” do mercado que é atualmente a área mais valorizada do município: Praia do Canto, Barro Vermelho e Enseada do Suá. Por serem bairros valorizados, portanto, onde há demanda de moradia pelas famílias de maior poder aquisitivo, a estratégia é construir empreendimentos para o segmento de mercado que abrange as maiores faixas de renda, dos quais se possa extrair ou manter uma boa margem de ganho. Ou seja, nos quais se possa praticar preços maiores. Nesses bairros estão os empreendimentos de alto padrão. Vários desses empreendimentos estão localizados na Enseada do Suá, bairro com perfil comercial onde ainda existiam terrenos disponíveis, mas com preços muito elevados, onde as empresas locais não tinham interesse em construir.

¹⁷⁶ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

¹⁷⁷ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 17/04/09.

Em Vila Velha a escassez de terrenos nos bairros nobres fez com que o município fosse pouco procurado pelas incorporadoras paulistas. Neste município dois grandes empreendimentos verticais estão sendo construídos na Praia da Costa com a parceria de empresas locais. Também uma grande incorporadora mineira de capital aberto constrói um empreendimento para o segmento econômico no bairro de Santa Inês, fora da tradicional área de atuação do mercado no município de Vila Velha.

O município da Serra também recebeu empreendimentos verticais, mas o segmento de mercado ao qual são destinados difere dos que estão localizados na área nobre de Vitória e de Vila Velha. Os empreendimentos da Serra ou são destinados ao segmento econômico ou são classificados como de médio-padrão, mas também possuem muitos itens de lazer.

De acordo com o Censo do Sinduscon-es, em maio de 2005 estavam em construção no bairro de Laranjeiras na Serra 622 unidades habitacionais. Até maio de 2008 o bairro permaneceu como única área de atuação do mercado, mas com o número de unidades em construção sempre em crescimento. Em maio de 2006 eram 887 unidades; em maio de 2007 eram 1.718; e em maio de 2008 eram 5.556. Em junho de 2009 Laranjeiras não figurou como bairro de atuação do mercado, possivelmente em decorrência da expansão da construção para outros bairros que passaram a receber os novos empreendimentos: Colina de Laranjeiras, Laranjeiras II, Morada de Laranjeiras, Valparaíso, Jardim Limoeiro, bairro de Fátima, São Diogo, Carapina, Castelândia e Serra Sede. Juntos esses bairros somavam a construção de 7.687 unidades habitacionais, enquanto os municípios de Vitória e Vila Velha apresentaram 8.188 e 8.409 unidades, respectivamente.

A produção imobiliária na Serra ganhou destaque em dois aspectos: número de unidades em construção, portanto sendo ofertadas, e pela tipologia de alguns empreendimentos. Quanto ao número de unidades habitacionais, a grande maioria está em empreendimentos do segmento econômico ou naqueles classificados como de médio padrão, como já dissemos. O destaque não é pelo número em si, mas pelo fato de ele representar a concentração da construção de unidades para esses segmentos no município da Serra. Tanto que os feirões de imóveis, que

primordialmente visam esses segmentos, em 2009 foram realizados somente na Serra, apresentando imóveis apenas deste município.

Esses empreendimentos verticais, mesmo os construídos para o segmento econômico, possuem muitos itens de lazer, pois estes já não são apenas inovação, mas se firmaram como requisito do mercado. Alguns destes são empreendimentos de grande porte já que foram construídos em grandes terrenos, com várias torres de até seis ou mais pavimentos, quatro apartamentos por andar, área com muitos itens de lazer de uso comum a todos os moradores e estacionamento. Esse tipo de empreendimento que lembra um condomínio horizontal com uma variedade de itens de lazer, mas que ao invés de casas unifamiliares possuem prédios com muitos apartamentos, também é algo que não se via antes da chegada das grandes incorporadoras.

Mas o que chama mais atenção em relação a tipologia são os condomínios fechados horizontais cujos padrões não existiam no mercado capixaba e que estão sendo implantados na Serra. Nesses empreendimentos o termo “condomínio fechado” refere-se a nada mais do que um produto de mercado porque eles são na verdade loteamentos destinados à famílias de alto poder aquisitivo. Suspeita-se que há condomínios que estejam sendo construídos em áreas que podem ser de preservação ambiental e usam a natureza como instrumento de marketing embora sua construção esteja causando destruição ambiental. Nesses empreendimentos, uma grande gleba é parcelada, separando área para lotes, área comercial, área de circulação (sistema viário interno), áreas verdes e área de lazer. Após o parcelamento e terraplanagem, é construída: toda infraestrutura (água, esgoto, energia, etc.), a pavimentação, a estrutura de lazer, o centro comercial. O comprador recebe seu lote com toda infraestrutura para construir sua casa que deve seguir determinados padrões arquitetônicos.

A atuação do mercado na Serra não foi uma iniciativa que começou com as empresas “estrangeiras”. Algumas empresas capixabas já estavam atuando neste município, mas em ritmo mais lento e de forma mais discreta na mídia. As atividades das grandes incorporadoras no Espírito Santo ao mesmo tempo em que aceleraram a constituição da Serra como área de atuação do mercado imobiliário deram

visibilidade a este fato, pois introduziram no mercado campanhas de marketing mais agressivas e maciças que passaram também a ser praticadas por empresas locais. Ao mesmo tempo em que promoveram a criação do “boom” imobiliário, lançaram sobre a Serra o foco desse “boom” e atraíram a atenção da população capixaba.

Embora nos pareça que há uma preferência por parte dessas grandes incorporadoras em atuar em áreas de certa forma relegadas pelo mercado local, uma espécie de estratégia de pioneirismo imobiliário, devemos também considerar que a decisão de atuar nessas áreas é quase sempre respaldada em ações do poder público local em abrir fronteiras para a atuação do mercado imobiliário, tanto através da adequação do PDU, do incentivo dos planos estratégicos, como na construção e adequação da infra-estrutura.

3.3.6. Mudanças processo de realização do empreendimento (rotação do capital, distribuição da mais-valia, etc.)

Um dos entraves para a valorização do capital na produção imobiliária é o longo período de rotação do capital. Um empreendimento demora cerca de dois anos e meio a três anos para ficar pronto e durante essa fase de obra ele apenas consome recursos. No caso de empreendimentos cujo prazo de pagamento é o mesmo do período das obras, é na entrega das unidades se tem o retorno do investimento, já que os recursos originários dos pagamentos feitos pelos compradores durante a construção são investidos na própria obra. Naqueles empreendimentos em que o incorporador, mesmo não contando com financiamento, estende o prazo de pagamento por mais alguns anos além da fase de obras, o retorno do investimento também ocorre em prazo maior. Isso não só coloca riscos para o incorporador quanto à comercialização do empreendimento, já que a grande maioria da população não dispõe de renda para arcar com o pagamento de uma mercadoria de preço tão elevado, que é a moradia, mas também requer que ele tenha uma reserva de recursos para ser investida na continuidade da construção caso haja algum problema que dificulte a entrada de recursos, como unidades não vendidas, inadimplência, desistência da compra, ou algum outro problema, impossibilitando a reunião do capital necessário à realização do empreendimento. Também, para uma incorporadora ampliar sua produção e/ou manter vários canteiros operando ao

mesmo tempo sem uma fonte de financiamento, ela tem que possuir elevada liquidez, ou seja, um fundo próprio de capital de giro compatível com suas atividades. Na inexistência desse fundo próprio, ela manterá sua capacidade de produção reduzida.

O financiamento da construção da forma como é concedido atualmente garante parte do capital necessário para a realização do empreendimento. Dos principais elementos para a construção de um empreendimento, terreno, material e mão-de-obra, o financiamento bancário provê o recurso para o pagamento de dois deles: mão-de-obra e material. O terreno não é financiado porque os bancos, geralmente, só firmam o contrato de financiamento quando pelo menos 20% do empreendimento já estão vendidos ¹⁷⁸. Para se vender qualquer percentual de um empreendimento que será realizado por incorporação é necessário que já tenham sido percorridos todos os trâmites legais que autorizam a incorporação e o primeiro requisito é a existência do terreno. Durante a fase de obras, as incorporadoras exigem dos compradores o pagamento referente a um percentual do preço do imóvel. Os recursos originários desses pagamentos compõem junto com o financiamento bancário o montante necessário para a realização do empreendimento.

De acordo com as informações que obtivemos em entrevista, cerca de 60% do valor geral de venda (VGV) de um empreendimento é gasto com a mão-de-obra e material. Os 40% restantes são distribuídos entre o preço do terreno e o ganho do incorporador. O preço do terreno varia de acordo com sua localização, representando de 10% a 30% do empreendimento, podendo, assim, provocar a redução ou ampliação da margem de ganho do incorporador.

O custo de construção hoje, aproximado, varia de empreendimento para empreendimento, mas na média material mais mão-de-obra representam 60% do preço de venda do imóvel. O terreno dependendo do local pode representar de 10% a 30%. O restante é lucro. Então você tem aí o seguinte: 60% do preço é mão-de-obra e material, meio a meio cada um, mão-de-obra 50% e material 50% do custo, e os 40% que sobram é terreno e o lucro do incorporador. O terreno na Praia do Canto pode representar 30% do empreendimento, em Laranjeiras pode representar de 10% a 15%. Depende da região. ¹⁷⁹

¹⁷⁸ Informações obtidas em entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 17/04/09.

¹⁷⁹ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

Os percentuais citados pelo entrevistado são apenas estimativas. E ele não faz menção à taxa de administração que é paga para a construtora e que representa cerca de 10% do valor gasto com a mão-de-obra e material. Como o mercado imobiliário é dinâmico, competitivo e faz uso de estratégias de valorização que objetivam aumentar cada vez mais a margem de ganho dos incorporadores, é difícil estabelecer percentuais que abranjam a diversidade de empresas e empreendimentos. Mas vamos tomar como referência um percentual de 60% do VGV como sendo o necessário para custear a mão-de-obra e o material para entendermos, através de um exemplo, como é composto o montante de recursos necessários para a realização do empreendimento e papel do financiamento na produção do setor. O empreendimento fictício sobre o qual vamos pensar tem um VGV de 200 milhões.

Exemplo: Num empreendimento com VGV de 200 milhões e custo da obra representando 60% desse valor, o incorporador precisa de 120 milhões para construir. Como exige 20% do preço do imóvel durante a fase de obra, e considerando que todas as unidades foram vendidas, ele recebe 40 milhões dos compradores. Ele precisará ainda de 80 milhões para compor o recurso necessário para a construção. Ele recorre ao banco para obter esse recurso (80 milhões) que corresponde a 66,66% do custo da obra e 40% do VGV. Mas é possível que o banco financie um pouco mais, até 80% do valor necessário.

A empresa pega no banco o empréstimo para construir todo prédio. Ela vendeu 20 apartamentos e desses 20 apartamentos ela vai receber 20% de poupança. Então ela sabe que do preço dos 20 apartamentos vai entrar 20% de recursos dos compradores, então ele vai precisar de 80%. Ela na verdade vai precisar do dinheiro para produzir que é 60% do investimento. O valor de produção é 60%, ela já vai receber 20% durante a obra, então ela precisa de quê? De mais 40 ou 50% de dinheiro. Ela vai no banco e pega esse dinheiro e constrói. E garante que a obra vai terminar.¹⁸⁰

O recurso proveniente de empréstimo bancário não só financia a construção do empreendimento, mas também garante que o comprador tenha acesso ao financiamento. Quando o incorporador contrata junto ao banco o empréstimo de parte do recurso necessário para a construção, é estabelecida a possibilidade de concessão de financiamento para a comercialização do empreendimento. A

¹⁸⁰ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

operação que vincula o financiamento da produção com o financiamento à aquisição do imóvel é chamada “repasse”. O esquema (plano, programa) do qual a operação de repasse faz parte ocorre da seguinte forma: Quando uma pessoa firma a compra de um imóvel em um empreendimento financiado por um banco, geralmente, ela paga durante a fase de obra, de acordo com um cronograma, um percentual do que seria o preço à vista do imóvel. Esse percentual é estabelecido pelo comprador, é ele que diz quanto do imóvel vai pagar durante a construção. Mas o que se verifica no mercado é que o mínimo aceito pelas empresas é o valor correspondente a 20% do imóvel. Quando o empreendimento fica pronto, os compradores são chamados para receber o imóvel e aqueles que necessitam de financiamento são encaminhados ao banco. Mas durante a fase de obra o preço do imóvel sofre reajustes, o saldo devedor é reajustado por um índice de correção (IGPM, por exemplo) desde a assinatura do contrato de compra e venda. Então o valor que é financiado não é aquele correspondente aos 80% restantes, por exemplo, quando da compra. Não é difícil acontecer que indo o comprador ao banco financiar seu imóvel, constate que o preço dele dobrou em decorrência dos reajustes sofridos e dos encargos do financiamento que será feito, mesmo tendo ele já pago um percentual durante a construção.

Quando o comprador recebe seu imóvel, vai ao banco e firma com ele o financiamento, acontece a operação de repasse. Essa operação consiste no fato de que cada comprador do empreendimento, ao contratar o financiamento, tem o preço do imóvel do dia da contratação do financiamento abatido da dívida que a incorporadora contraiu junto ao banco quando pegou o empréstimo para construir. Como falamos no parágrafo anterior, o preço do imóvel é reajustado durante a fase de obras mesmo que parte dele esteja sendo pago. Isto está relacionado a operação de repasse, pois o reajuste do saldo devedor tem a finalidade de compatibilizar o montante do que é financiado pelos compradores com a dívida da empresa junto ao banco. Porque a dívida contraída pela incorporadora com o empréstimo é reajustada durante as obras. Através da operação de repasse o comprador assume a dívida do incorporador e paga os ganhos gerados pela produção do empreendimento. Com a contratação do financiamento pelos compradores e a medida que o preço dos imóveis é abatido da dívida da incorporadora, chega o momento em que toda a dívida da incorporadora é quitada, encerrando a operação de repasse. A partir disso,

os demais financiamentos deixam de pertencer a operação de repasse. É feita outra operação. Nesta, abre-se uma nova conta para a incorporadora no banco onde é creditado o valor correspondente ao preço dos imóveis que ainda restaram para serem financiados. Isto é feito à medida que o comprador contrata o financiamento com o banco, e o valor creditado a favor da empresa corresponde ao preço atualizado do imóvel. O lucro do banco é decorrente dos encargos do financiamento.

Quando o empreendimento é incorporado em parceria, tanto os custos como os ganhos são partilhados, cabendo a cada incorporadora o percentual acordado na incorporação. Se numa incorporação a partilha do investimento é de 60% para uma empresa e 40% para outra, por exemplo, esses percentuais referem-se tanto aos custos da construção como aos ganhos proporcionados pelo negócio. Então quando ocorre a operação de repasse, ela quita a dívida feita pela “joint venture” que construiu o empreendimento. Na operação seguinte, distribuem-se os ganhos do investimento de acordo com os percentuais estabelecidos em contrato.

Com a entrega das chaves, operação de repasse e divisão dos ganhos, encerra-se o negócio, ou seja, a “joint venture” através da qual o empreendimento foi realizado se desfaz. Resta a responsabilidade técnica que por lei é compartilhada pelas incorporadoras e pela construtora.

A operação de repasse já era praticada no financiamento da produção imobiliária capixaba. O que mudou com a chegada das grandes incorporadoras foi a facilidade com a qual elas têm acesso ao financiamento, o que permite que uma pequena parcela do imóvel seja paga durante a fase de obras, mesmo em empreendimentos com VGV elevado. O acesso relativamente fácil ao financiamento que as grandes incorporadoras têm é resultado da elevada liquidez proporcionada pela oferta pública de ações (IPO) na Bovespa. Esse aporte de recursos diminui os riscos do financiamento para o banco, ele funciona como garantia de que o empréstimo será quitado. Mas também é preciso considerar o papel dos marcos regulatórios na facilitação do financiamento imobiliário. Sobre isso falaremos um pouco mais a frente.

Quando se observa a moradia tendo como referencial seu significado social, a engenhosidade com que é feito o financiamento imobiliário, visando apenas os critérios de mercado, mostra a crueldade implícita na produção dos espaços de moradia formais, impedindo o acesso à habitação formal de grande parcela da população. Entretanto, olhando a produção imobiliária como setor produtivo que atua para o mercado, que por isso envolve mecanismos que crescem cada vez mais o preço da mercadoria que produz, percebe-se que o esquema organizado para financiar a construção de imóveis é fundamental para o setor. A falta dele atravancaria a continuidade do processo dificultando a valorização do capital investido.

A importância do financiamento para a produção imobiliária também se mostra em outro aspecto: expansão da demanda. É que o preço elevado da mercadoria moradia restringe o mercado habitacional a uma parcela reduzida da população. O financiamento ao estender o pagamento do imóvel por prazo mais longo, até 30 anos, torna a aquisição da casa própria acessível a uma parcela maior da população. Contudo, as facilidades do financiamento se revelam fantasiosas para muitos clientes que o marketing do empreendimento atrai. Como dissemos, há casos em que após pagar um percentual do imóvel durante as obras, quando vai financiar o imóvel o cliente constata que o preço aumentou e que as parcelas do financiamento terão elevado impacto sobre seu rendimento por um tempo longo, às vezes pelo resto da vida. Isso mostra que mesmo para a produção de mercado, nos moldes praticados pelas grandes incorporadoras¹⁸¹, o financiamento mostra seus limites. Empresários do setor ainda perguntam se a demanda apresentada pelo crescimento do mercado a partir da chegada das grandes incorporadoras é real ou se existe uma bomba preste a explodir, já que é a partir do segundo semestre de 2010 que os imóveis construídos por elas começarão a ser entregues e os compradores recorrerão ao financiamento bancário.¹⁸²

¹⁸¹ Refiro-me aos critérios exclusivamente de mercado resultando em preços elevados e uso de estratégias de valorização que encarecem cada vez mais os imóveis, à oferta de pagamento de pequena parcela do preço do imóvel durante as obras e o uso disso como mecanismo de marketing para atrair compradores, bem como aos demais instrumentos de marketing, etc.

¹⁸² Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 17/07/09.

4. FATOS A CONSIDERAR - FIO DA MEADA

“Construir é produzir espaço”. Entretanto, a atividade de construir não se limita à edificar estruturas que terão valores-de-uso variados (onde serão realizadas as mais diversas atividades) e à criação de solo, aumentando a superfície habitável e de realização de atividades através da construção vertical. Ou seja, construir não diz respeito apenas à produção de “espaço físico”. É isto, e é também apropriação do espaço pré-existente, natural e socialmente produzido, apoderando-se de seus atributos como fundamentos de atuação e valorização do capital investido na produção residencial de mercado. Nesse aspecto, a cidade serve a construção no sentido em que é usada (seus atributos) como elemento de promoção da atividade de produção e da valorização imobiliária, e não apenas como base física da construção. Ao mesmo tempo em que se apropria, o “construir” adiciona “valor” a esse espaço pré-existente. Seja no aspecto quantificável, ao provocar a elevação dos preços dos imóveis, seja no aspecto subjetivo, por se promover usando um discurso que promove a “elitização” das áreas onde ocorre e desqualifica as demais áreas da cidade. Mas não só o discurso promove a “elitização” nas áreas de atuação do mercado, pois, por ser a renda a forma de acesso aos imóveis construídos, há uma seleção segundo o poder aquisitivo de quem pode nessas áreas residir, promovendo-se com isso segregação sócio-espacial. Segregação que não se refere apenas à áreas, aos bairros, mas que se faz presente de uma rua para outra, de um quarteirão para outro, de um empreendimento para outro.

Apropria-se da cidade existente, de seus aspectos concretos (naturais e socialmente produzidos) e de seus aspectos subjetivos (valores, aspirações, modismos, estilos, tendências, etc.), usando-os de forma a servir a valorização do capital investido na produção residencial de mercado. Isto resulta na produção de outra cidade, que é cada vez mais mercadoria e cada vez menos espaço de realização e convivência social, um espaço que é cada vez mais limitado (os bairros de baixa renda e os bairros de classe alta, o morro e o asfalto, os territórios conformados segundo o nível social, os assentamentos humanos subnormais e a produção formal de moradia, a cerca eletrificada, etc.) e cada vez menos um espaço de possibilidades.

Ao considerar que construir é “simultaneamente produção e apropriação do espaço novo e do previamente existente” e que tais ações se assentam na propriedade privada capitalista, a que se considerar, tal como PEREIRA [1988], que o entendimento da produção capitalista da moradia passa por conceber a construção como parte da “totalidade que resulta da articulação dos processos de industrialização e urbanização”¹⁸³, processos que se combinaram para a conformação das condições gerais que fizeram da construção civil um segmento favorável à valorização do capital e que na contemporaneidade ampliam as possibilidades para essa valorização. Condições gerais que ao longo do tempo têm se conformado tanto no espaço como todo, quanto internas ao setor.

O processo histórico de conformação do mercado imobiliário capixaba apresentou “diversas formas de produção em momentos históricos distintos” que correspondiam, cada uma em seu tempo, a um contexto socioeconômico¹⁸⁴.

Na década de 40 do século XX a produção formal de moradia era a construção por encomenda. Nessa época, a estrutura produtiva do Espírito Santo e a inexpressividade da economia capixaba, ambas baseadas no café (produção e beneficiamento), tiveram como consequência a incapacidade de geração de um excedente que pudesse ser investido em outros setores da economia que, por conseguinte, gerasse uma diversificação da qual a construção civil pudesse se beneficiar para, assim, se constituir em alternativa de reprodução do capital¹⁸⁵.

No final da década de 40 até meados dos anos 50, a construção verticalizada para aluguel e venda passou a ser praticada de forma efetiva¹⁸⁶. Nesse período, a conjuntura econômica local refletia a fase de desenvolvimento da economia nacional promovido por Getúlio Vargas. A criação da Companhia Ferro e Aço de Vitória (COFAVI) e da Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) na década de 40 tiveram grande impacto nas atividades de comércio e serviços de Vitória. Juntamente com

¹⁸³ PEREIRA, op. cit., p. 5, nota 46.

¹⁸⁴ CAMPOS JÚNIOR, Carlos Teixeira de. A construção da cidade: formas de produção imobiliária em Vitória. Vitória: Florecultura, 2002.

¹⁸⁵ Ibid.

¹⁸⁶ Ibid.

essas empresas, a fundação do moinho de trigo Buaiz trouxe novas oportunidades de emprego e renda¹⁸⁷.

Na década de 60 a atuação do governo federal se pautou pela tentativa de remover os entraves existentes nas atividades econômicas vigentes “modernizando-as” de forma a adequá-las à expansão do capital, bem como criar novas áreas com condições para nelas o capital se reproduzir. No Espírito Santo isto se revelou pelas ações que tinham a finalidade de transformar a estrutura produtiva de base agrícola para urbano-industrial. A agricultura capixaba passava por graves problemas em decorrência da crise do café, cuja “solução” encontrada, nesse contexto marcado por estratégias de conformação econômica urbano-industrial, foi a erradicação dos cafezais que resultou na expulsão de grande contingente populacional do campo que em sua maior parte migrou para a região metropolitana.

Os investimentos econômicos feitos na Grande Vitória a partir da década de 60 e os financiamentos da política habitacional do BNH/SFH instituído em 1964 criaram as condições para o crescimento da construção civil e conformação do mercado imobiliário capixaba. Desse contexto iniciou-se a construção por incorporação no estado.

A partir de 1970 a construção civil alcançou resultados mais expressivos. A demanda por imóveis teve incremento significativo em decorrência do crescimento populacional, em parte de empregados das indústrias instaladas na Grande Vitória, e do crescimento da renda domiciliar que ocorreu em todo o estado, mas que foi maior em Vitória, uma vez que sobre esta cidade se rebateram os impactos mais significativos dos grandes projetos industrializantes.

Os investimentos do BNH desempenharam um importante papel na dinamização do setor de construção civil na medida em que propiciaram a formação de um contexto favorável à mudanças internas na maneira de produzir que permitiram o crescimento do setor.

É que, antes do advento do BNH e das transformações econômicas ocorridas em Vitória, que resultaram no aumento da renda de uma fração

¹⁸⁷ Ibid.

[...] da população, o mercado imobiliário não estava formado em todas as suas possibilidades. O espaço era objeto de apropriação privada e não capitalista e principalmente dos proprietários de terrenos.¹⁸⁸

A extinção do BNH em 1986 teve grande impacto sobre a construção que já passava por dificuldades desde o início dos anos 80 em decorrência da inflação, dos juros altos e dos reajustes salariais abaixo do índice inflacionário. Resultado: os imóveis construídos encalharam e o financiamento da produção de novos imóveis foi quase interrompido. Os anos seguintes foram de instabilidade e insegurança para a indústria da construção civil no Espírito Santo, o que resultou na redução do mercado imobiliário. Isto ocorreu porque algumas empresas buscaram investimentos mais seguros, destinando seus lançamentos para o segmento de alta renda, construindo por incorporação e por condomínio fechado e outras mudaram de ramo de atuação, participando da concorrência para construção de obras públicas. E várias faliram¹⁸⁹.

Os anos 90 foram um período de recomposição e reestruturação do setor. A atuação do setor nesse período se pautou tanto por encontrar saídas para os problemas de liquidez do mercado decorrentes da situação macroeconômica, como superar os problemas internos. Em 1994, o controle da inflação e a estabilidade econômica alcançados pelo Plano Real criaram melhores condições para o comprador de imóvel. Em Vitória o mercado de imóveis comerciais foi o que mais cresceu, nesse ano. Em Vila Velha estavam concentrados 50% dos empreendimentos, nos bairros de Praia da Costa, Itapoã e Itaparica, em decorrência do PDU aprovado em 1990 que permitia a construção de prédios mais altos.

Nesse período duas iniciativas se confirmaram como alternativas para contornar as dificuldades: o auto-financiamento e a construção por condomínio fechado que é uma modalidade de construção a preço-de-custo. Contudo,...

A forma de construção por incorporação atravessou a crise e emergiu nos anos 90 reestruturada, com uma evidente “face” de racionalidade, conferida pelas características do produto que oferece e pelo processo construtivo que emprega. Seus produtos trazem a prevalência da standardização sobre a forma livre; são criados por projetos de arquitetura empresarial para

¹⁸⁸ Ibid. p. 134.

¹⁸⁹ CAMPOS JÚNIOR, Carlos Teixeira de. A história da construção e das transformações da cidade. Vitória: Cultural-es, 2005.

facilitar a racionalização do processo construtivo. São produtos mais compactos do que os de antigamente e realistas em relação às demandas de uma população empobrecida, que não dispõe das facilidades de financiamento com as quais já fora antes contemplada.¹⁹⁰

Um estudo realizado pelo IPES em 2005¹⁹¹, que investigou a atuação do mercado imobiliário na década de 90, identificou o que chamou de “reestruturação metropolitana” pelo viés da produção imobiliária verticalizada, levantando os dados referentes aos empreendimentos acima de quatro pavimentos nos municípios de Vitória, Vila Velha, Serra, Cariacica, Guarapari e Fundão.

A lógica de produção do imobiliário, nesse período, obedeceu à prática comum do mercado, resultando em um espaço urbano fragmentado com forte padrão de segregação. As áreas escolhidas foram aquelas dotadas de características possíveis de serem usadas como elementos diferenciadores da habitação e, com isso, promotoras de valorização dos empreendimentos. Esse processo resultou na produção de moradia cara que se destinou à parcela da população com renda compatível, intensificando a fragmentação do território pela acentuada segregação dos espaços.

Esses empreendimentos verticais “na forma de conjuntos e de condomínios isolados [...] elevaram de forma significativa a densidade de ocupação em *regiões dispersas* na malha metropolitana” e, em sua maioria, se localizaram em áreas onde a legislação municipal estabelecia restrições de altura, “fato que sinaliza práticas imobiliárias calcadas no limite da legislação vigente e na maximização de lucros”¹⁹². A descentralização do mercado, do município de Vitória para os demais, principalmente Vila Velha, significou a produção de outros espaços de moradia para a população de maior poder aquisitivo, seguida pela formação de demanda por serviços e comércio, o que resultou na redistribuição espacial dessas atividades e de instituições, conduzindo a uma nova articulação entre os municípios envolvidos. Além do impacto na paisagem que a produção de edifícios causou, a verticalização com prédios acima de cinco pavimentos representou “a maior contribuição do setor

¹⁹⁰ Ibid., p. 90.

¹⁹¹ IPES. Verticalização e Reestruturação Urbana na Região Metropolitana da Grande Vitória: 1990-2002. Vitória, 2005.

¹⁹² Ibid.

imobiliário na reestruturação urbana da RMGV”, pois teve reflexo direto no mercado de terras¹⁹³.

Há que se considerar o papel importante desempenhado pela Terceira Ponte Na ocupação próxima da orla de Vila Velha na fase de expansão do mercado imobiliário na década de 90. Vale lembrar que quando a Terceira Ponte foi inaugurada as vias de ligação entre Vitória e o continente (Cinco Pontes e Segunda Ponte) encontravam-se saturadas e a nova ponte além de facilitar o deslocamento entre os municípios também encurtou o percurso para quem residia na porção leste do município de Vila Velha. Para o mercado imobiliário, a Terceira Ponte foi elemento estratégico para sua expansão e consolidação em Vila Velha.

Nos anos iniciais do século XXI a construção capixaba possuía as mesmas características da segunda metade da década de 90. Após a crise da década de 80 e do processo de reestruturação da primeira metade dos anos 90, as empresas que sobreviveram ou que nasceram após 1980 apresentavam o mesmo nível tecnológico, pois os programas de qualificação do processo construtivo e de profissionais haviam envolvido todo o setor na fase pós-crise. O que diferenciava as empresas era o segmento de mercado em que buscaram se “especializar” e, conseqüentemente, o produto, já que os produtos do setor diferem, primeiramente, pelo segmento de mercado ao qual se destinam. Mas a diferenciação do produto passou a ser buscada também pelas empresas que atuavam num mesmo segmento, pois atuavam na mesma área e a localização não influenciava na distinção entre os empreendimentos. Como os atributos do bairro atendiam de maneira comum a todas as empresas que nele atuavam, essa distinção era buscada no projeto. Acreditava-se que isto poderia contribuir positivamente para a “criação de formas espaciais diferenciadas na cidade, dentro dos limites da concepção empresarial de cada empreendimento”.¹⁹⁴

A produção de unidades residenciais apresentou resultados “positivos” a cada ano, conforme pode-se ver nos dados do Sindicato da Indústria da Construção - Sinduscon-es (tabela 1). Em maio de 2003 o Censo do Sinduscon mostrou que

¹⁹³ Ibid.

¹⁹⁴ CAMPOS JÚNIOR, op. cit., p. 94, nota 189.

6.459 unidades estavam em construção na RMGV. Destas, 3.658 (56,63%) estavam localizadas em três bairros de Vila Velha - Praia da Costa, Itapoá e Itaparica – e 2.801 (43,37%) no município de Vitória, nos dez bairros tradicionais de atuação do mercado: Praia do Canto, Praia de Santa Helena, Barro Vermelho, Santa Lúcia, Jardim da Penha, Mata da Praia, Jardim Camburi, Praia do Suá, Enseada do Suá, Bento Ferreira. Percebe-se a maior expressividade na atuação do mercado em Vila Velha não só pela quantidade de unidades produzidas, mas também por serem apenas três bairros, enquanto em Vitória eram dez.

TABELA 1 - Mercado Imobiliário: Unidades em produção

Unidades / Ano*		Crescimento Absoluto	Crescimento %
2003 6.459	2004 8.786	2.327	36,03
2004 8.786	2005 10.581	1.795	20,43
2005 10.581	2006 13.456	2.875	27,17
2006 13.456	2007 16.047	2.591	19,26
2007 16.047	2008 22.255	6.208	38,69
2008 22.255	2009 25.052	2.797	12,57
2003 6.459	2009 25.052	18.593	287,86

Fonte: Censos Sindicon. Maio de cada ano.
www.sinduscon-es.com.br

O crescimento constante do setor, mostrado na tabela 1 pelo aumento do número de unidades residenciais em construção desde 2003 até 2009, teve os anos de 2004 e 2008 como os mais expressivos. O ano de 2004 apresentou crescimento de 36,03% em relação ao ano anterior e em 2008 o crescimento foi de 38,69% em relação às unidades em construção em 2007. A maior expressividade da construção em 2008 deve-se muito aos empreendimentos de empresas “estrangeiras” que foram lançados a partir de 2007 e estavam em construção. O crescimento acumulado no período foi de 287,86%.

Pela tabela 2 pode-se ver que a produção imobiliária se localizava apenas nos municípios de Vitória e Vila Velha até 2003. O crescimento do número de unidades em construção nesses municípios foi constante no período apresentado, apesar da queda que tiveram na participação (%) no total de unidades em construção a partir da inclusão dos municípios da Serra e de Cariacica no mercado. Entretanto, os bairros onde o mercado atua nesses municípios continuaram a ser os mesmos até junho de 2009 ¹⁹⁵. O que resulta em elevado grau de transformação e valorização numa área restrita, fato decorrente do intenso processo de verticalização que se dá tanto pela ocupação de terrenos não edificadas, que são raros em Vitória e ainda existentes em Itaparica (VV), como substituindo casas por prédios.

TABELA 2 - Mercado Imobiliário: Unidades em produção por município

MÊS	VITÓRIA		VILA VELHA		SERRA		CARIACICA		TOTAL 100%
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	
jun/09	8.160	32,57	8.409	33,57	7.687	30,68	796	3,18	25.052
mai/08	8.250	37,07	7.555	33,95	5.556	24,97	894	4,02	22.255
mai/07	7.462	46,50	6.675	41,60	1.718	10,71	192	1,20	16.047
mai/06	6.150	45,70	6.419	47,70	887	6,59	13.456
mai/05	4.517	42,69	5.442	51,43	622	5,88	10.581
mai/04	3.644	41,48	4.643	52,85	499	5,68	8.786
mar/03	2.801	43,37	3.658	56,63	6.459

Fonte: Censos Sindicon. Maio de cada ano. www.sinduscon-es.com.br

Os dados do Sinduscon organizados na tabela 02 mostram a ocorrência de produção imobiliária no município da Serra em 2004 e o crescimento da produção nos anos de 2005 e 2006, embora com participação pequena no mercado. Por isso, pode-se dizer que até 2006 o mercado imobiliário capixaba atuou seguindo a mesma lógica de produção constatada pelo IPES na década de 90¹⁹⁶, ou seja, construindo moradias verticalizadas em áreas elitizadas. Ocorrendo, por isso, a intensificação no uso do solo com o processo de verticalização em determinados bairros de Vitória e Vila Velha, como já mencionamos.

¹⁹⁵ Data do último censo do sinduscon-es ao qual tivemos acesso.

¹⁹⁶ IPES, op.cit., nota 191.

A partir de 2007 percebe-se mais fortemente uma mudança na área de atuação do mercado. O município de Cariacica passou a figurar no censo Sinduscon-es, mas com números inexpressivos. A grande mudança foi em relação à Serra. O trabalho do IPES¹⁹⁷ constatou que até o ano de 2002 apenas quatro empreendimentos, com quatro ou mais pavimentos, foram erguidos na Serra por promoção privada. Os censos do Sinduscon realizados em 2002 não identificaram nenhum empreendimento sendo realizado no município. Mas sabemos que o município foi área onde muitos empreendimentos do INOCOOP-ES foram realizados, todos voltados para os segmentos popular e econômico do mercado. A atuação do INOCOOP-ES na Serra foi responsável pela ocupação de uma vasta área do município e seus empreendimentos deram origem a boa parte dos bairros que lá existem.

Após sua inserção no mercado em 2004 e da participação inexpressiva na produção de unidades nos anos seguintes, a partir de 2007 a Serra passou a apresentar crescimento constante e com isto se destacou como área de ocorrência do crescimento explosivo (boom) do mercado nos últimos anos. De uma participação de 5,68% na produção de unidades residenciais em 2004, em 2009 a construção representou 30,68% do mercado (tabela 2) neste município.

A inserção da Serra no mercado é, à primeira vista, atribuída à disponibilidade de terras, mas há outros elementos que devem ser considerados e juntos à existência de terrenos conformaram o cenário para o crescimento da produção imobiliária no município. A atuação do governo municipal foi efetiva na atração da construção para o município. Foi construída toda a infraestrutura necessária para a implantação dos empreendimentos nas áreas determinadas para essa finalidade no plano de desenvolvimento estratégico e a municipalidade mostrou-se, de forma clara e objetiva, receptiva a produção de imóveis no município, mas desde que fossem de médio e alto padrão ¹⁹⁸, já que o município tinha sido até então local de construção apenas de empreendimentos populares do Inocoop-es e da Cohab-es. Também, com o crescimento da economia municipal, a instalação de novas empresas e a ampliação de algumas que já estavam lá, novos postos de trabalhos foram abertos,

¹⁹⁷ Ibid.

¹⁹⁸ Informações obtidas em entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

com isto cresceu o número de potenciais compradores no município. E o trânsito constantemente congestionado na região metropolitana teve sua parcela de influência na decisão sobre o local do imóvel que ia ser comprado pelas pessoas que trabalham na Serra.

A Serra é um município com uma topografia excelente, muito plano, um município que você tem área para crescer. Na Serra você teve mais estrutura viária, mais espaços e aí você conseguiu implantar esses empreendimentos bem localizados, próximos a Vitória e, além disso, Serra tem 30% do PIB estadual, então tem muito emprego lá, vários hospitais lá instalados, lá já tem shopping center, então... E Vitória tem pouca área. Vitória tem uma saturação de área, Serra tem em abundância. Serra tem emprego, Serra tem infra-estrutura, Serra tem serviços.¹⁹⁹

Há também o fato de que os novos conceitos em empreendimentos imobiliários trazidos pelas grandes incorporadoras necessitam de terrenos com características físicas e dimensões que comportem grandes condomínios fechados com extensa estrutura de lazer, sejam de casas ou de vários prédios. Terrenos com tais características são inexistentes em Vitória, ou porque estão mesmo ocupados ou porque possuem preços muito elevados, existem em Vila Velha (fora da tradicional área de atuação do mercado) e em Cariacica, mas em áreas onde existem não há ainda essa articulação de fatores para viabilizar a atuação do mercado²⁰⁰.

Eu costumo dizer que o cliente passou a enxergar a Serra de forma diferente, passou a optar pela Serra talvez por falta de opção. O município que tem a maior extensão territorial, terrenos de boa qualidade e eram baratos, então se tornou uma área potencial para o desenvolvimento urbano. As empresas passaram a investir e vender a Serra. A prefeitura fez muitos investimentos e soube vender a Serra. A Serra foi o município melhor vendido no ES. Vendido no sentido de vendido para o público, para a comunidade, para a sociedade. Apareceram belos empreendimentos na Serra para o comprador. Vitória não tinha mais terreno, a ilha acabou, o centro sem espaço, VV tinha alguns terrenos, mas na periferia e estava com o PDU sendo mudado. A Serra se mostrou a bola da vez, os empresários acreditaram e a Serra explodiu. Tem a ver com a mudança de cultura e conceito que essas empresas trouxeram também. Elas descobriram grandes áreas na Serra e transformaram em áreas nobres. Você encontra condomínios de casas belíssimos naquela região.²⁰¹

¹⁹⁹ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 17/04/09.

²⁰⁰ Informações obtidas em entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 17/04/09.

²⁰¹ Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

Os terrenos utilizados na Serra para a produção imobiliária ou eram, em sua maioria, ocupados por vegetação natural, ou estavam vazios. Eles se localizam em áreas onde ainda não havia ocupação humana ou em bairros populares com padrão construtivo horizontal. Em decorrência disto, a paisagem natural do município, diversificada, rica e bela, tem sido fortemente alterada. E o fato de muitos empreendimentos terem sido ou estarem sendo construídos em áreas onde se localizam bairros que abrigam uma população de poder aquisitivo inferior ao dos compradores desses dos imóveis, suscita questões de vizinhança. Estas questões, bem como a visão de que a Serra é um município violento, foram cuidadosamente trabalhadas pelo marketing com a finalidade de desestigmatizar o município e destacar os atributos dos empreendimentos. No material impresso não há qualquer sinal da presença da vizinhança pobre; apesar de toda transformação feita na paisagem natural, a natureza é enaltecida; a maioria dos empreendimentos são relacionados ao bairro de Laranjeiras, centro comercial e de serviços do município da Serra, ou à região norte do município de Vitória; os próprios empreendimentos são tratados como autossuficientes para suprir as necessidades de lazer e relaxamento dada a estrutura de lazer que possuem, embora ela comporte a uma parcela mínima de moradores.

Mas as mudanças promovidas por essa fase atual da produção imobiliária não estão restritas ao município da Serra. O que as tabelas mostram apenas como números de unidades sendo construídas, entendemos como um novo processo de reestruturação urbana. Não são apenas casas e apartamentos que estão sendo construídos, um novo padrão urbano está se conformando pelo viés da produção imobiliária. Tal como aconteceu na década de 90 quando o crescimento do mercado na orla de Vila Velha fez surgir neste município comércio e serviços voltados a atender o padrão de consumo dos compradores dos imóveis e que só eram encontrados em Vitória. Assim, ao invés das pessoas se locomoverem até Vitória para adquirirem determinados bens e serviços, elas passaram a tê-los em Vila Velha. Isso representou uma descentralização do consumo pela ampliação do setor de comércio e serviços, bem como de sua instalação em Vila Velha. Vê-se o mesmo acontecendo na Serra. A construção de imóveis não só se beneficia do crescimento econômico do município, mas também atrai uma parcela da população cujo padrão de consumo influencia o crescimento do setor de comércio e serviços, seja atraindo

empresas novas, seja funcionando como incentivo para a ampliação das que lá se localizam. É por esta razão que a municipalidade deu preferência à construção dos empreendimentos de médio e elevado padrão. Na visão do governo municipal o público alvo dos empreendimentos populares produz mais demandas para o município do que retorno econômico-financeiro, conforme o relato do empresário do setor imobiliário.

O padrão (dos empreendimentos) melhorou porque houve uma necessidade da clientela que passou a ser muito mais seletiva e a própria prefeitura passou a exigir empreendimentos de melhor padrão. A prefeitura em determinado momento chegou para nós e falou: “Não quero mais baixa renda na Serra. Baixa renda me traz demanda e não traz contra-partida em impostos. Eu preciso melhorar o padrão da Serra. Não vou mais aprovar projetos de loteamento popular e nem de empreendimento popular. Se vocês melhorarem o padrão, eu aprovo, senão melhorar, eu não aprovo”. Peitou mesmo. Aí todo mundo passou a melhorar o padrão. Em empreendimentos de maior padrão você tem serviços demandados, mas as pessoas pagam impostos, consomem. O problema de imposto da Serra era sério na época.²⁰²

No cenário no qual figura a atual fase da construção capixaba (com o boom imobiliário, os novos produtos e os novos atores) há dois aspectos a se considerar: a macro-economia, na qual se insere a conjuntura econômica capixaba, e componentes internos ao setor. PAIVA [2007], em sua busca por compreender teoricamente a dinâmica do capital imobiliário no capitalismo contemporâneo a partir da teoria dos ciclos e da teoria das bolhas especulativas, considera que:

[...] em grande parte, os ciclos imobiliários são dependentes dos ciclos econômicos, isto é, da evolução dos principais fundamentos macroeconômicos. Entretanto, considera-se a existência de um componente autônomo, que concede ao setor imobiliário uma dinâmica específica em determinados períodos e espaços, o que explicaria as alterações especulativas dos preços dos ativos em relação aos seus valores fundamentais, bem como seus desdobramentos, tais como bolhas especulativas.²⁰³

Para o autor é a esse componente autônomo, endógeno ao mercado imobiliário, que se associa, *a priori*, o comportamento especulativo dos agentes que participam do mercado, as divergências de informações sobre o mercado, a assimetria dos valores de imóveis, o comportamento de “livre-viajante” de alguns agentes que investem em

²⁰² Trecho de entrevista com empresário do setor de construção capixaba. Entrevista em 09/07/09.

²⁰³ PAIVA, op. cit., p. 86, nota 95.

títulos lastreados em imóveis e a preferência que os investidores têm pela liquidez. Em nossa interpretação vemos que embora as questões de macro-economia influenciem fortemente o setor de produção imobiliária, a dinâmica do setor, quanto ao seu crescimento ou à sua retração, sua manifestação no espaço, bem como o potencial de valorização do capital investido na produção, são resultantes de fatores internos ao setor, tais como: o fato de ter a terra como condição de produção; a disputa pelo preço de monopólio e seus desdobramentos (na busca pela inovação do produto; no enaltecimento dos empreendimentos e da área onde se localizam desqualificando as demais áreas da cidade; na valorização dos imóveis e dos terrenos que por fim inviabiliza a continuidade de atuação do mercado); o uso da cidade como atributo de valorização (a cidade servindo a construção); o elevado valor da moradia que requer longo prazo de pagamento por parte do comprador; a diversidade de empresas do setor quanto ao tamanho, à capacidade de investir e produzir, ao nível de organização administrativa; entre outros. Esses elementos e a forma como se articulam, criam o ambiente para que o desempenho da economia, bom ou ruim, exerça sua influência. Ou seja, o grau de favorecimento que o crescimento econômico terá sobre o mercado ou o quanto o mercado será atingido pelos problemas da economia depende da articulação desses elementos. Na crise de 2008, a produção imobiliária brasileira sofreu em decorrência do fechamento das linhas de crédito de alguns bancos — e crédito bancário é fundamental para o setor, pois é dependente de financiamento para a produção e a comercialização —, da dificuldade que os compradores passaram a ter em conseguir o crédito imobiliário, pois os bancos ficaram mais cautelosos na concessão do financiamento, do desemprego, da própria cautela dos compradores que ficam receosos de contrair uma dívida elevada cujo pagamento irá comprometer a renda da família por longo prazo. Mas pode haver períodos e lugares onde independentemente de crise o setor passe por dificuldades em virtude desses componentes internos.

O crescimento explosivo do mercado imobiliário capixaba faz parte do contexto de crescimento da produção imobiliária nacional que, por sua vez, não é exclusivo do Brasil. O mercado imobiliário experimentou grande prosperidade nos últimos anos em escala mundial, desdobrando-se na escala nacional e local. Em algumas áreas, o crescimento foi impulsionado pelos empreendimentos comerciais, em outras foram os empreendimentos residenciais que alavancaram o mercado, e em outras áreas

ocorreu uma mescla desses dois tipos de empreendimentos. E em qualquer escala de ocorrência ele foi correspondente à economia, até que veio a crise financeira de 2008. Em quase todos os lugares o crescimento do setor foi financiado pelo capital financeiro. E foi com títulos lastreados em imóveis que a crise teve início nos Estados Unidos, tornando-se mundial em pouco tempo e afetando todos os setores da economia.

Na escala local, a conjuntura econômica capixaba que se conformou a partir de 2003, muito contribuiu para essa nova fase de expansão da construção civil, pois: criou condições para ampliação do mercado imobiliário interno, já que a atração de investimentos para o estado e a ampliação de alguns que aqui já estavam fez crescer a procura por imóveis tanto por pessoas diretamente beneficiadas com as oportunidades de emprego geradas (muitas de fora do estado), como por aquelas beneficiadas com ganhos maiores pelo desdobramento desses investimentos nos setores de comércio e serviços; aumentou as possibilidades para a valorização do capital investido na produção imobiliária capixaba em decorrência da valorização dos imóveis tanto pelo aumento da demanda como pela idéia de que havia muito dinheiro em circulação, assim se a demanda era crescente e os investimentos estavam gerando ganhos maiores a uma parcela da população havia margem para o aumento dos preços dos imóveis; e deu visibilidade ao estado no cenário nacional pelos bons índices que alcançou e pelos indicadores positivos. A interação desses fatores criou o cenário que atraiu grandes incorporadoras que haviam feito oferta pública de ações na Bovespa (IPO) e haviam iniciado sua expansão geográfica pela obrigatoriedade de investir e valorizar o capital levantado.

A partir do ano 2000 a economia do Espírito Santo apresentou crescimento constante acima do crescimento nacional, conforme pode ser visto na tabela 03. Os dados disponibilizados pelo Instituto Jones dos Santos Neves²⁰⁴ mostram que o PIB capixaba de 2006 apresentou crescimento de 7,7% em relação a 2005, sendo o segundo maior do país, atrás do estado do Ceará que cresceu 8%. Nesse ano os estados de Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro empataram com crescimento

²⁰⁴ IJSN. Produto Interno Bruto Estadual: 2002 a 2006. Governo do Estado do Espírito Santo. Secretaria de Economia e Planejamento.

de 4%²⁰⁵. Sem menosprezar o bom desempenho da economia capixaba, deve-se relativizar o crescimento desses estados abaixo do Espírito Santo, pois são as maiores economias do país. Entretanto chama-se a atenção para o crescimento capixaba que foi significativo.

Tabela 3 - Variação real do PRODUTO INTERNO BRUTO a preços de mercado. Espírito Santo e Brasil, 2002-2006.

Unidade	2003	2004	2005	2006
E.S.	1,5	5,8	4,3	7,7
Brasil	1,1	5,7	3,2	4

Fonte: IJSN. Produto Interno Bruto Estadual: 2002 a 2006.

Em valor corrente o PIB do Espírito Santo saltou de 26.756 bilhões em 2002 para 52.782 bilhões em 2006, conforme se constata na tabela 04. No ranking brasileiro do PIB, o Espírito Santo passou a posição de 11º colocado em 2004 e nessa posição permaneceu nos dois anos seguintes. Em relação ao PIB per capita o estado assumiu a 5ª posição em 2005 e a manteve em 2006. Em 2004 ele estava em 8º lugar²⁰⁶.

Tabela 4 - PIB a Preços de Mercado – ES. Valores Correntes (bi) - 2002 a 2006

PIB	2002	2003	2004	2005	2006
Valor Corrente	26.756	31.064	40.217	47.191	52.782
%	...	16,10	29,46	17,34	11,85

Fonte: IJSN. Produto Interno Bruto Estadual: 2002 a 2006.

A produção de gás e petróleo no território capixaba apresentou crescimento vertiginoso no período de 2000 a 2007. Em 2000 a produção de gás foi de 317.000 m³ e alcançou 965.365 m³ em 2007. A produção de petróleo cresceu de 4.667.646 barris em 2000 para 42.159.296 barris em 2007²⁰⁷. O aumento da produção de gás e petróleo deve ser considerado também em relação ao poder dinamizador que essas atividades têm sobre a economia, pois para que aconteçam é necessária uma série

²⁰⁵ Ibid.

²⁰⁶ Ibid.

²⁰⁷ Agência Nacional do Petróleo – ANP. Disponibilizado no site www.es.gov.br

de atividades complementares e de suporte, sejam do setor terciário ou mesmo do secundário, a chamada cadeia de petróleo e gás, que produzem impacto sobre a geração de emprego e renda.

O crescimento acumulado da produção industrial capixaba foi de 5,1% em dezembro de 2004; 1,4% em dezembro de 2005; 7,6% em dezembro de 2006 e 7,5% em dezembro de 2007. Nos sete primeiros meses de 2008 (de janeiro a julho) a indústria do Espírito Santo havia acumulado 15,8% de crescimento ²⁰⁸.

Tabela 5 - Variação do emprego formal no Estado do Espírito Santo – percentual

Acumulado em dezembro	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	4,95	5,43	5,82	3,05	8,19	8,59	6,19	4,49	6,27

Nota: Os dados de 2008 referem-se aos meses de janeiro a julho.

Fonte: MTE / CAGED - Cadastro geral de empregados e desempregados – disponibilizado no site www.gov.es.br

As informações presentes nas tabelas mostram que a economia capixaba tem apresentado dados positivos desde o ano 2000, tendo nos últimos cinco anos crescimento mais expressivo. Crescimento econômico que se traduz em oportunidades de crescimento para o mercado imobiliário tanto em ganhos, relativamente ao preço cobrado pelos imóveis em decorrência dos aumentos, como na quantidade de empreendimentos em realização, o que colocou toda a capacidade de produção das empresas em atividade e no ápice do “boom” causou escassez de mão-de-obra nos canteiros. A conjuntura econômica capixaba apresentou-se favorável para o crescimento do mercado imobiliário. Aproveitando as oportunidades desse momento e as novas possibilidades de valorização do capital investido na construção, inseriram-se no mercado imobiliário capixaba novos atores: as empresas “estrangeiras”.

As oportunidades de ampliação do mercado imobiliário nacional ante a economia estável e as perspectivas de crescimento econômico contínuo que vieram a partir do final da década de 90 dificilmente poderiam ser realizadas em decorrência da baixa liquidez das empresas de construção, o que impõe a elas a dificuldade de acesso a

²⁰⁸ IBGE - Pesquisa Industrial Mensal (PIM-PF). Disponibilizado no site www.es.gov.br

grandes empréstimos, pois, dada a instabilidade com a qual o setor lida, em caso de fracasso nas vendas não há como cobrir o financiamento. Além disso, as linhas de crédito disponível no país não eram compatíveis com o potencial de crescimento de todo setor produtivo. A oferta pública inicial de ações (IPO) na Bovespa foi a solução buscada para a ampliação dos investimentos no setor de construção civil. As empresas que fizeram a IPO no período de janeiro de 2005 a março de 2007 e que aderiram o Novo Mercado captaram o montante de R\$ 6.697.064.000,00. Uma dessas empresas, que é considerada a maior incorporadora do país, alcançou o volume de R\$ 1.236.700.000,00 capitados nas duas ocasiões em que fez a oferta de ações, a primeira em 2005 e a segunda em 2006 ²⁰⁹. Embora o capital bursátil seja considerado um recurso barato, ele não sai das mãos dos investidores de graça. Ele impõe às empresas a obrigatoriedade de atender as expectativas de lucro dos acionistas. Assim, essas empresas identificaram no Brasil as áreas com potencial de crescimento e valorização imobiliária, passaram a construir em vários estados brasileiros até chegarem ao Espírito Santo.

Os recursos captados na bolsa têm uma função dúbia em relação ao financiamento bancário, pois ao mesmo tempo em que tornam a produção imobiliária menos dependente do financiamento bancário, amplia as possibilidades de crédito junto aos bancos. Com a elevada liquidez que alcançaram, as grandes incorporadoras não tiveram dificuldade para conseguir financiamento bancário, mesmo para os empreendimentos de alto padrão. Enquanto parte dos recursos captados na bolsa é investida na compra de terrenos e nas despesas iniciais da construção dos empreendimentos, a outra parte foi destinada a investimentos financeiros, garantindo às empresas manutenção e ampliação da liquidez conseguida com a IPO. Assim, a construção dos empreendimentos pelas incorporadoras de capital aberto passou a contar com três fontes de recursos: os recursos captados em operações financeiras, os recursos dos pagamentos feitos pelos compradores durante a fase de obras e o financiamento bancário.

Embora a oferta de crédito não fosse bastante para que as empresas aproveitassem o potencial de crescimento do setor, nos últimos anos houve maior disponibilidade de financiamento para a produção/comercialização de imóveis. É que, além do

²⁰⁹ TAVARES, op. cit., nota 118.

desempenho favorável da economia, diversas medidas adotadas pelo governo brasileiro fizeram aumentar o volume de crédito imobiliário por parte das instituições financeiras. A legislação passou a obrigar os bancos a aplicar maior parcela dos recursos da poupança no crédito imobiliário, enquanto o marco regulatório dos negócios imobiliários trouxe maior garantia jurídica para as instituições que concedem crédito.

A lei federal 9.514 de 1997 estabeleceu as regras de funcionamento do Sistema de Financiamento Imobiliário e instituiu a alienação fiduciária de coisa imóvel. Esta lei estabeleceu que as operações de financiamento imobiliário podem ser garantidas por: hipoteca; cessão fiduciária de direitos creditórios decorrentes de contratos de alienação de imóveis; caução de direitos creditórios ou aquisitivos decorrentes de contratos de venda ou promessa de venda de imóveis; alienação fiduciária de coisa imóvel. Com exceção da hipoteca, as demais garantias “constituem direito real sobre os respectivos objetos”. Essas garantias além de servirem à securitização de recebíveis imobiliários, também instituída pela lei 9.514, tornaram as operações de empréstimo para a produção e comercialização de imóveis menos arriscada, pois o próprio imóvel financiado é a garantia de pagamento do financiamento. A alienação fiduciária é garantia de que o devedor, o fiduciante, honrará o compromisso de pagamento assumido com o credor, o fiduciário, tendo o próprio imóvel como objeto da garantia. E em caso de inadimplência a instituição que fez a concessão do empréstimo, ou quem adquiriu certificados de recebíveis imobiliários, tem de forma mais ágil a possibilidade de resolver o problema da dívida, tomando o imóvel de seu comprador caso já não seja mais possível a negociação.

A lei federal 10.931 de 2004 que dispõe sobre o patrimônio de afetação, e outros instrumentos, também incentivou o crédito imobiliário. Esta lei regulou o controverso, que é a obrigação do comprador do imóvel pagar tributos, taxas, encargos, previstos no contrato de financiamento do imóvel ou estabelecidos por lei, mesmo que discorde deles. Se a controvérsia for levada à justiça, as obrigações que o comprador pretende controverter devem ser pagas de acordo com o estabelecido em contrato até a decisão judicial. Se a decisão for favorável ao comprador, o valor pago referente aos itens da controvérsia deverá ser devolvido a ele com remunerações e atualizações. Quanto ao patrimônio de afetação esta lei determina a

separação, entre si, dos empreendimentos de uma mesma incorporadora durante a fase de construção e também os separa da incorporadora em relação a bens, direitos e deveres. Dessa forma, os recursos para a construção originários de empréstimo ou do pagamento dos compradores e quaisquer outros direitos e deveres relacionados a um determinado empreendimento são desvinculados da incorporadora e de seus outros empreendimentos. Para cada incorporação é criada uma sociedade de propósito específico (SPE) com CNPJ e contabilidade próprios. O objetivo é garantir que dívidas tributárias da incorporadora não recaiam sobre os empreendimentos, dificultando ou inviabilizando o andamento das obras e a entrega dos imóveis aos compradores. A adesão ao patrimônio de afetação não é obrigatória. Mas quem o adota, é beneficiado com um regime especial de tributação pelo qual devem ser repassados mensalmente aos cofres públicos 7% da receita da incorporação, sejam os recebimentos originários dos pagamentos dos compradores ou do rendimento da aplicação desses recursos. Ou melhor, a incorporadora que opta pelo regime especial de tributação numa incorporação, obriga-se a adotar as regras do patrimônio de afetação.

Além da possível redução dos tributos, com a adoção do patrimônio de afetação as incorporadoras podem, segundo TAVARES [2008], se beneficiar de outra forma, já que tal regime pode contribuir para facilitar o acesso ao financiamento imobiliário:

O regime de patrimônio de afetação também simplificará a análise de crédito dos empreendimentos por parte das instituições financeiras, pois estas avaliarão o risco apenas do empreendimento financiado. A simplificação da análise de crédito e a limitação do risco do banco ao empreendimento poderão resultar em aumento de valor para financiamento da construção, redução das taxa de juros e maior agilidade no processo de financiamento.²¹⁰

Também como forma de incentivar a ampliação do crédito imobiliário, as Resoluções do Banco Central nº. 3.005 (30/07/02), nº. 3.177 (08/03/04), nº. 3.259 (28/01/05), nº. 3.280 (29/04/05) e nº. 3.304 (29/07/05) tiveram a finalidade de aumentar os recursos para o financiamento e direcionar a aplicação. A resolução nº. 3.005 determinou que 65% dos recursos captados via poupança pelas entidades integrantes do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) devem ser aplicados no financiamento

²¹⁰ Ibid., p. 48.

imobiliário. Do total destinado ao crédito imobiliário, 80% devem ser direcionados a financiamentos no âmbito do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) e o restante a operações a taxas de mercado. As demais resoluções estabelecem quando e como os recursos não aplicados no financiamento imobiliário devem ser repassados ao Banco Central e as penalidades pela não aplicação de recursos da caderneta de poupança em operações de financiamento imobiliário e demais regras estabelecidas.

Para os recursos destinados ao financiamento imobiliário no âmbito do SFH, a Resolução nº. 3.410 (27/09/06) do Bacen estabeleceu as regras para a concessão do crédito. Entre essas regras consta que o valor máximo do imóvel a ser avaliado para fins de financiamento não pode ultrapassar R\$ 350 mil e neste caso o financiamento não pode exceder R\$ 245 mil, “compreendendo principal e despesas acessórias”. O custo efetivo do financiamento para o mutuário, incluindo juros, comissões e outros encargos financeiros, não pode ser superior a 12% ao ano. O financiamento é concedido apenas para compra de imóvel de uso exclusivo do mutuário e este deve oferecer garantia de hipoteca ou alienação fiduciária do imóvel. Caso haja saldo devedor ao final do prazo do financiamento, há a possibilidade de prorrogação por até 50% do prazo inicialmente pactuado.

O marco regulatório dos negócios imobiliários criados pelo governo federal e as normas estabelecidas pelo Bacen promoveram a ampliação do crédito para o setor da construção. A tabela 06 mostra os dados do Bacen sobre os financiamentos concedidos para a produção e aquisição de imóveis residenciais no período escolhido de 2005 a 2009 em todo país. A soma dos recursos financiados foi maior a cada ano e embora a concessão de financiamentos pelo SFH apresente valores maiores, foram os financiamentos a taxas de mercado que apresentaram percentuais de crescimento maiores. Em 2009 os financiamentos concedidos pelo SFH para a produção somaram mais de R\$ 11,5 bilhões, crescimento de 350,74% em relação a 2005 quando os financiamentos foram de pouco mais de R\$ 2,5 bilhões. Os financiamentos concedidos para a aquisição de imóveis via SFH tiveram crescimento maior do que os concedidos para a produção, apresentando elevado percentual de crescimento a cada ano, inclusive em 2009 apesar da crise financeira. Neste ano (2009), estes recursos corresponderam ao crescimento de 972,07% em

relação a 2005. Aparentemente a crise financeira afetou principalmente os financiamentos a taxas de mercado, que apresentaram percentuais negativos em 2009, e os financiamentos da produção que neste ano tiveram crescimento de apenas 5,43%. Isto porque os bancos privados ficaram receosos de conceder crédito e passaram a ser mais criteriosos na avaliação das solicitações. Já a Caixa Econômica Federal, que é a instituição que mais concede financiamento imobiliário no país, manteve suas linhas de crédito e no primeiro semestre de 2009 os 351 mil empréstimos que concedeu somaram R\$ 17,5 bilhões, montante 75% maior que no mesmo período do ano anterior²¹¹.

Tabela 6 - Financiamentos imobiliários concedidos com recursos do SBPE

Ano	Construção Imóveis residenciais				Aquisição Imóveis residenciais			
	SFH		Taxa de Mercado		SFH		Taxa de Mercado	
	Valores	% cresc	Valores	% cresc	Valores	% cresc	Valores	% cresc
2005	2.571.135.161	...	76.215.811	...	1.689.992.828	...	226.829.148	...
2006	4.225.228.266	64,33	111.389.893	46,15	4.477.738.329	164,96	362.141.559	59,65
2007	6.443.469.780	52,50	556.481.703	399,58	7.544.426.877	90,90	1.081.665.524	198,69
2008	10.992.788.173	70,60	1.399.406.646	151,47	11.564.195.947	53,28	2.052.129.457	89,72
2009	11.589.279.416	5,43	1.270.229.679	-9,23	18.117.929.359	56,67	1.977.737.910	-3,63

Fonte: www.bacen.gov.br - Organizado por Silma Lima Ferreira

O receio de contrair dívidas de longo prazo em decorrência da crise financeira fez com potenciais compradores de imóveis se retraíssem em suas intenções, provocando a retração do mercado. As incorporadoras mantiveram as atividades nos empreendimentos em construção, mas alguns lançamentos foram abortados e outros que já haviam sido lançados tiveram o início da construção adiado para o aguardo de melhores condições de lançamento em fase dos possíveis impactos que a crise teria sobre emprego e salário. Nesse contexto a manutenção das linhas de crédito pela Caixa Econômica Federal e a ampliação do montante de recursos para o financiamento imobiliário pelo governo federal, tiveram a importante função de possibilitar um cenário não tão pessimista para o setor, e permitindo mesmo a continuidade das atividades para algumas empresas, principalmente aquelas de menor porte. O programa federal “Minha Casa, Minha Vida” lançado em 2009 trouxe

²¹¹ SINDUSCON-ES. www.sinduscon-es.com.br. Notícia do dia 07/07/2009.

expectativas positivas para o setor a ponto até de alguns empresários considerarem que ele seria a salvação para a construção. A meta desse programa é construir 01 milhão de moradias em todo país para atender tanto a famílias de menor poder aquisitivo como a classe média. São três faixas de renda atendidas pelo programa: até 03 salários mínimos; acima de 03 até 06 salários mínimos; acima de 06 até 10 salários mínimos. Cada faixa de renda possui direitos restritos a ela. Os recursos previstos somam R\$ 34 bilhões e têm como maior fonte a União. O FGTS também é uma fonte de recurso, mas sua participação é menor.

Dessa forma, nos anos que antecederam a crise financeira, vários fatos contribuíram para a conformação do contexto favorável ao crescimento da construção. A abertura de capital foi para algumas incorporadoras a forma de captar recursos teoricamente baratos a fim de aproveitar a oportunidade de crescimento do setor, já que características intrínsecas, como a baixa liquidez, dificultavam o acesso ao crédito na quantidade que necessitavam para expandir as atividades. E com a abertura de capital as empresas se viram obrigadas a investir e valorizar o capital bursátil para, assim, dar retornos positivos na forma de dividendos a seus acionistas. Por isso expandiram geograficamente suas atividades. No Espírito Santo, algumas incorporadoras estabeleceram parcerias, outras estabeleceram parcerias e também atuam sozinhas, outras preferiram atuar sozinhas. Quando chegaram, o mercado estava em crescimento, mas em ritmo moderado, e a partir daí foi como um “estouro da boiada”. Muitos empreendimentos, muita propaganda, e imóveis sendo vendidos com facilidade espantosa. Novos atores, novos produtos, novos instrumentos de marketing que são novos instrumentos de convencimento de compra e valorização dos empreendimentos para a criação de preços de monopólio.

Os empreendimentos que eram construídos pelas empresas capixabas eram básicos, possuíam apenas um salão de festas, churrasqueira, piscina e quadra de esportes. Com a chegada das grandes incorporadoras vieram o conceito do “condomínio clube” que são os empreendimentos com uma grande lista de itens de lazer. Eles funcionam muito bem como instrumento de marketing, sendo as campanhas focadas na estrutura de lazer e não no morar, mas na realidade falham em garantir aos compradores aquilo que lhes foi vendido, que é a possibilidade de ter aquilo que a cidade não lhes oferece, relaxamento e diversão, pois a tal estrutura

de lazer não comporta os moradores dos empreendimentos. Os empreendimentos se tornaram maiores, com muitas unidades, mais de uma torre e passaram a contar com projeto paisagístico. Com isso, os empreendimentos passaram a ter VGV ainda mais elevado, o que significa preços de venda maiores. Vieram com essas empresas também os condomínios fechados horizontais, que são grandes loteamentos com toda infraestrutura e vasta estrutura de lazer.

Como restavam poucos terrenos dentro da área de atuação do mercado local, a estratégia foi expandir o mercado para outras áreas. O município da Serra, que foi área de realização de muitos empreendimentos populares desde a época do BNH e depois com o INOCOOP-ES, passou a receber os condomínios fechados horizontais e empreendimentos de médio padrão. A Enseada do Suá que aparentemente havia sido definido como bairro comercial e de certa forma era relegado pelo mercado local passou a receber também grandes empreendimentos residenciais verticais de luxo. O grande volume de obras e a prática dessas grandes incorporadoras de comprar terrenos inflacionaram o preço da terra dificultando para muitas empresas a continuidade da prática da permuta, já que os proprietários passaram a exigir valores elevados e em dinheiro.

Para construir fora da tradicional área de atuação do mercado era necessário criar uma imagem positiva da nova área de atuação. O material promocional teve a função de estabelecer relação da nova área com áreas já conhecidas, ocultar os aspectos negativos e dar destaque aos aspectos positivos reais e aqueles criados para enobrecer o empreendimento. As campanhas de marketing revelaram uma competição que até então parecia não existir no mercado local. É que antes da chegada das grandes incorporadoras, os anúncios de jornais eram a principal ferramenta de divulgação das empresas locais. Eles se tornaram mais elaborados e coloridos, chegando a ocupar páginas inteiras dos jornais. As campanhas de marketing se tornaram muito mais agressivas, passaram estar presentes em vários veículos de mídia e com vários instrumentos: pessoas com panfletos e bandeiras nas ruas, outdoor, folder, apartamento decorado, stand de vendas, propagandas na televisão. O gasto com a “política de comunicação” que antes chegava a atingir 02%, passou a representar de 04% a 05% do VGV, um investimento com o qual a

maioria das empresas capixabas não tem condições de arcar ²¹². No discurso o foco foi centrado no apelo às coisas que seduzem os compradores: lazer, tranquilidade e segurança. Os desenhos através dos quais os empreendimentos são apresentados aos compradores (as perspectivas), embora recebam a informação de “meramente ilustrativo”, tem o poder de entusiasmar e convencer pelas maravilhas que prometem. E a estratégia de enaltecer os empreendimentos como forma de convencimento, estabelecendo relações de comparação com a cidade, mesmo que isto seja algo induzido no campo do imaginário, promove a desvalorização da cidade. A valorização do empreendimento pela desqualificação da cidade.

Com as grandes incorporadoras vieram também suas parceiras comerciais. Grandes corretoras de imóveis de capital aberto, listadas na Bovespa, chegaram ao Espírito Santo e firmaram parcerias com as maiores corretoras locais. Logo dominaram a venda de imóveis no mercado capixaba. A vinda delas tem relação direta com as novidades introduzidas na divulgação dos empreendimentos. É que a prática de venda dessas corretoras requer todo o instrumental de marketing trazido para o Espírito Santo e que já era usado em outros mercados nos quais atuam. Mesmo porque, como são listadas na Bovespa, necessitam ter ganhos suficientes para responder às expectativas de seus acionistas. Assim, precisam ter a seu dispor todo um arsenal de convencimento do comprador para que as vendas sejam bem sucedidas, pois os ganhos dependem das vendas. A cada imóvel vendido as corretoras recebem uma comissão que pode variar de 04% a 05% do preço do imóvel. Essa prática aliada à campanha de publicidade maciça influenciou a atuação das corretoras locais que passaram a preterir os empreendimentos que não contavam com todos os itens de propaganda, alegando que assim os imóveis não teriam boas vendas. A perspectiva de que os imóveis não seriam vendidos pressionou os pequenos empresários que passaram a investir muito no marketing dos empreendimentos, mais de sua capacidade, o que não foi suficiente para impedir que as vendas das pequenas empresas caíssem ²¹³.

A atuação das empresas estrangeiras no mercado capixaba difere de uma para outra. Há empresa que desde que chegou trabalha com 100% da incorporação e

²¹² Informações obtidas em entrevista com empresário do setor. Entrevista em 09/07/09.

²¹³ Informações obtidas em entrevista com empresário do setor. Entrevista em 02/07/09.

contrata apenas a construção. Outra, logo que chegou, firmou parceria dividindo a incorporação, mas depois também passou a atuar sozinha. Há também aquela que estabeleceu previamente as suas parceiras. E conforme já expusemos, a atuação dessas empresas do mercado imobiliário capixaba resultou em mudanças que se manifestaram no produto, na área de atuação do mercado, na promoção dos empreendimentos e na comercialização.

Em relação às mudanças promovidas no espaço, o que está aparente é a ampliação da área de atuação do mercado que até então estava concentrada em porções do território dos municípios de Vitória e Vila Velha. Mas a expansão do mercado não extrapolou os limites da cidade metropolitana (Grande Vitória). Nos municípios do entorno de Vitória existem muitos terrenos disponíveis, numa intercalação de áreas densamente ocupadas nos bairros populares e grandes áreas desocupadas. A expansão do mercado ocorreu ocupando essas áreas disponíveis no município da Serra e isto ocorreu pela contigüidade com o município de Vitória, pela atuação do governo municipal atraindo o mercado, e pelo desempenho favorável da economia desse município em relação aos demais da região metropolitana.

A grande maioria dos empreendimentos em construção na Serra é destinada ao seguimento econômico e de médio-padrão. Os que são de alto padrão são os loteamentos (condomínios fechados) e um conjunto de casas. Como toda essa movimentação é muito recente, muitos empreendimentos ainda estão em construção, estamos ainda na expectativa de como as relações se ajustarão nesse espaço em construção. Alguns empreendimentos estão sendo construídos distante do comércio e dos serviços, o que obriga o uso do automóvel para percorrer distâncias consideradas, outros foram ou estão sendo erguidos em terrenos vizinhos a bairros que abrigam pessoas de baixo poder aquisitivo.

Mas o que ficou evidenciado foi o encarecimento da moradia. Desde 2007, o preço dos imóveis novos tem tido valorização em torno de 30%, o que é considerado ótimo em se tratando de imóvel. Com a crise os preços se estabilizaram e no primeiro semestre de 2010 houve um início de reaquecimento que se estima em 10%²¹⁴.

²¹⁴ Informações obtidas com empresário do setor de comércio de imóveis. Entrevista em 11/06/10.

Esse encarecimento não ficou restrito aos imóveis novos e formais. Mesmo os imóveis auto-construídos nos bairros populares foram afetados. A carestia no plano do morar é contraditória com o desejo de aquisição da casa própria despertado pela propaganda. No plano subjetivo, o dinamismo do setor despertou uma necessidade e uma urgência de consumir a cidade. Paira sobre esse espaço a sensação de que é preciso comprar imóvel para fazer parte dele e é necessário comprar logo porque tudo vai acabar.

Muitas das consequências da atuação do mercado para a cidade decorrerem das estratégias adotadas pelos incorporadores para a valorização de seus empreendimentos. A atuação da produção imobiliária dá-se pela segmentação do mercado e cada segmento se localiza em porções diferentes do espaço e oferta imóveis numa faixa de preço que lhe é correspondente, destinando-se a uma determinada parcela da população. Esta característica do mercado imobiliário, por si só, já é produtora de fragmentação espacial. Por ser a produção imobiliária itinerante no espaço, já que a cada empreendimento há a necessidade de novo terreno, e pelo fato de o incorporador ²¹⁵ ter necessidade constante de terrenos condizentes com a prática do preço de monopólio, “um espaço-capital” ²¹⁶, há por parte do capital de incorporação “um permanente processo de diferenciação do espaço, do ponto de vista físico, social e simbólico” ²¹⁷ na busca por criar as condições de sua reprodução. Ou seja, a prática corrente do mercado imobiliário é pautada por um processo permanentemente de fragmentação e segregação espacial. RIBEIRO [1997] admite três práticas que objetivam a criação desse espaço-capital:

- a) a destruição física maciça de espaços construídos, através de programas de renovação urbana;
- b) a degradação simbólica de certos espaços pela produção de outros que encarnem melhores condições de habitação, do ponto de vista objetivo e/ou subjetivo;
- c) a expansão das fronteiras urbanas, criando-se novos espaços de moradia em zonas anteriores não-urbanas. ²¹⁸

²¹⁵ Nos segmentos do mercado pertencentes ao “submercado monopolista”, de acordo com RIBEIRO, op. cit., p. 127, nota 48.

²¹⁶ RIBEIRO, op. cit., nota 48.

²¹⁷ Ibid., p. 127.

²¹⁸ Ibid., p. 128.

Outros fatores também influenciam tal prática, como a durabilidade das construções e, conseqüentemente, o longo processo de circulação da mercadoria moradia.

Outra prática que orienta a atuação dos incorporadores é a busca do sobrelucro de inovação. Ela ocorre quando o mercado demonstra tendências de mudanças que são percebidas por incorporadores que, na tentativa de se antecipar ao movimento generalizado, compra terrenos em áreas de atuação de outros segmentos para neles construir imóveis de padrão construtivo e preço bem superior. Os incorporadores que “chegam primeiro” compram terrenos com preços ainda não afetados pela valorização imobiliária, o que lhes permite uma margem de lucro maior. Entretanto, o empreendimento tem de contar com uma série de equipamentos de lazer e entretenimento que funcionem como atrativos para seus potenciais compradores e compensem a perda de vantagem locacional. Uma forma de compensar o custo da produção desses equipamentos é reduzir o tamanho das unidades ou inovar também na tipologia dos imóveis construindo moradias cujo padrão não é ofertado pelo mercado ou raramente é ofertado.

Fragmentação e segregação do espaço são mecanismos integrantes, articulados e interagentes do mesmo processo de formação dos assentamentos humanos numa sociedade marcada pela desigualdade social. Esse processo é orientado pelos fatores ‘propriedade privada do solo, preço elevado dos terrenos e da moradia, e poder aquisitivo da população’, que combinados fazem surgir na cidade frações do espaço que por suas características naturais e construídas tornam-se locais de uso de classes sociais homogêneas. Contribui com esse processo o mercado imobiliário na medida em que as estratégias que adota para valorizar seus empreendimentos e ter maior rentabilidade elevam os preços dos terrenos e da moradia que produz e elitiza a área onde atua.

De acordo com CALDEIRA [2000]:

As regras que organizam o espaço urbano são basicamente padrões de diferenciação social e de separação. Essas regras variam cultural e historicamente, revelam os princípios que estruturam a vida pública e

indicam como os grupos sociais se inter-relacionam no espaço da cidade.
219

Identifica-se a segregação espacial no tempo e no espaço. Primeiramente, quando ainda não existia uma divisão social do espaço, ricos, pobres e remediados ocupavam o mesmo bairro e a distinção se fazia pelo padrão da moradia. Depois, com a formação do mercado de terras, quando o acesso a terra urbana passou a ser mediado pela troca requerendo do interessado em adquiri-la poder aquisitivo condizente, a distância espacial separou as classes sociais, pois a população pobre buscou contornar seu problema de moradia indo residir em áreas distantes dos “bairros centrais” onde a terra era mais barata ou onde se podia ocupar irregularmente. Os graves problemas sociais do país relacionados à questão emprego/renda e somados a atuação do mercado imobiliário quase que extinguiu a primeira modalidade de segregação e fez surgir um terceiro tipo: os “enclaves fortificados”, “espaços nos quais os diferentes grupos sociais estão muitas vezes próximos, mas estão separados por muros e tecnologias de segurança, e tendem a não circular ou interagir em áreas comuns” ²²⁰.

Trata-se de espaços privatizados, fechados e monitorados para residência, consumo, lazer e trabalho. A sua principal justificação é o medo do crime.
221

A violência urbana não é obra do mercado imobiliário, mas é argumento usado no discurso que visa valorizar seus empreendimentos e diferenciá-los do resto da cidade. Assim, “enclaves fortificados” são erguidos tanto nas áreas nobres da cidade, onde o aparato de segurança aparece como mais um item de exclusividade, como nas novas áreas inseridas na dinâmica do mercado imobiliário pela estratégia de inovação, que por estarem, muitas vezes, próximas a bairros periféricos a “segurança” torna-se item fundamental. Mas para a segurança “ser completa” é preciso dar ao morador a possibilidade de optar por não sair de seu local de moradia e de desfrutar várias modalidades de lazer e entretenimento entre seus “iguais”. Com isto, prolifera-se o condomínio fechado com a classificação de “residencial-

²¹⁹ CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. *Cidade de Muros: Crime, Segregação e Cidadania em São Paulo*. São Paulo: Editora 34: EDUSP, 2000. pág. 211.

²²⁰ Ibid., p. 211.

²²¹ Ibid.

clube”, onde o “lazer é completo”, “um lugar exclusivo para quem está no topo e quer viver o melhor da vida” ²²².

BOTELHO [2007], abordando a fragmentação-segregação do espaço tendo como referência o pensamento de Lefebvre, escreveu:

Esse processo triádico de fragmentação, homogeneização e hierarquização do espaço apontaria para o surgimento da não-cidade, na medida em que intensificaria a segregação socioespacial no urbano, criando obstáculos para o encontro e a reunião de pessoas, objetos de consumo coletivo, idéias, etc. Ou seja: na medida em que o valor de uso subordina-se ao valor de troca, e a mercadoria generaliza-se no urbano, a cidade e a realidade urbana tendem a ser destruídas, pois a cidade não é vivida em sua totalidade, e sim fragmentariamente, e através de crescentes estrangimentos a seus habitantes. ²²³

Também como consequências da atuação do mercado imobiliário para o espaço, podemos citar a degradação subjetiva de determinados locais quando para vender as novas áreas de atuação utiliza um discurso que enaltece o novo e desvaloriza a área “abandonada”; a degradação objetiva causada pela intensa verticalização que eleva a densidade demográfica, o trânsito de veículos e a demanda por serviços além da capacidade de suporte da área; a transformações de usos nas áreas de atuação; e a indução da formação de novas centralidades, já que os lugares onde a produção imobiliária é intensiva têm o poder de atrair atividades de comércio e serviços em resposta ao aumento de demanda provocado pelo crescimento de moradores e pela visibilidade que passam a ter.

²²² Frase extraída do hotsite do Beverly Hills Residencial da Épura na Praia de Beverly Hills (Itapoã) em Vila Velha. www.construtoraepura.com/hotsite/beverlyhills/

²²³ BOTELHO, op. cit., p. 16 e 17, nota 131.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Quando nos propusemos a investigar a relação entre o capital financeiro e a produção imobiliária capixaba, estabelecemos como fato a esclarecer as estratégias adotadas por esse capital para se valorizar por intermédio da construção civil capixaba, dadas as dimensões do mercado no Espírito Santo, já que tínhamos o conhecimento que no estado de São Paulo essa relação já estava bem desenvolvida, apresentando vários instrumentos de capitação.

Sentimos a necessidade de primeiro relembrar as características que conformam a especificidade do setor de construção civil de forma geral e em especial aquelas que pertencem ao subsetor de edificações, destinado a construção de imóveis residenciais e comerciais para mercado. Essa necessidade surgiu da percepção de que o entendimento das mudanças que estavam em curso no mercado capixaba e seus desdobramentos sobre a cidade metropolitana carecia da retomada desse conhecimento. Entretanto, os trabalhos aos quais tivemos acesso pertencem à época em que o BNH estava em atuação e se discutia os problemas de moradia que se intensificavam em decorrência do êxodo rural-urbano. Buscavam-se nessa época formas de reduzir o custo da construção e com isso tornar a moradia menos cara para a população. As discussões a respeito desse tema se posicionaram ou entorno do desenvolvimento técnico/tecnológico da indústria da construção em comparação com os demais setores produtivos, ou na consideração da cidade como espaço de consumo, tendo no centro do debate o proprietário da terra urbana e seu comportamento especulativo, que fazia dele o grande beneficiário da expansão e melhoramento da cidade²²⁴. Várias características levantadas na época como pertencentes à construção serviram de fundamento a essas abordagens. Mas com o passar do tempo, o amadurecimento das pesquisas sobre a produção do espaço urbano e a manutenção/ampliação dos preços elevados dos imóveis lançaram luz sobre o fato de que os preços cobrados pela mercadoria moradia bem como o deslocamento da produção imobiliária na cidade se devem às estratégias de valorização do capital investido na construção, que resultam no estabelecimento do preço de monopólio, e ao fato de que a cidade (sua produção e seu consumo, com

²²⁴ PEREIRA, op. cit., nota 54.

seus atributos e problemas) serve à construção como ambiente socioeconômico dessa valorização, não apenas como base física dos imóveis. Ou seja, a interação de questões internas referentes a ampliação da valorização do capital investido na construção e o espaço urbano em que ocorre essa produção (com suas características sociais – econômicas, políticas, culturais, humanas, etc. – e naturais), usado no intuito de melhor favorecer a valorização do capital, conforma o perfil da construção. Características como produção itinerante no espaço, canteiro de obras que é ao mesmo tempo o estabelecimento da indústria e a mercadoria em produção, mercadoria consumida no mesmo local em que é produzida, nível de desenvolvimento tecnológico menor que nos demais setores produtivos, etc., são próprias do setor, podem sofrer mudanças com o tempo, mas não deixarão de existir, pois decorrem do tipo de mercadoria que produz. Mais importantes na determinação das características do setor bem como de sua relação com a produção da cidade é o nível de evolução da capacidade do capital de se apropriar do espaço construído e em construção para sua valorização. Disso decorrem as várias fases da construção em correspondência com as etapas do processo de desenvolvimento (ou construção) da cidade. Essa percepção ajuda a compreender a vinda de grandes incorporadoras listadas na Bovespa para o mercado imobiliário capixaba e as estratégias e mudanças que aqui empreenderam. Evidenciou-se, assim, que várias características que eram julgadas como válidas para entender a construção civil nas décadas de 70 e 80 ficaram limitadas e outras se mostraram equivocadas. Daí veio o cuidado de traçar um perfil para o setor, o que julgamos necessário, sem comprometer a nossa reflexão sobre a fase atual da construção com teorias que já não contribuem com o entendimento da dinâmica da produção residencial de mercado.

Na produção residencial de mercado, a incorporação imobiliária é a instituição que formal e legalmente viabiliza a construção e comercialização de imóveis construídos na forma de prédio de apartamentos e de conjuntos de casas, dada a necessidade de delimitar e estabelecer como propriedade a fração do empreendimento adquirida por cada comprador. A frente do processo de incorporação está o incorporador, pessoa física ou jurídica que articula e comanda todas as atividades necessárias a construção e comercialização dos empreendimentos. De acordo com RIBEIRO [1997] a origem desse agente social, o incorporador, deveu-se ao obstáculo

recorrente em que se transformou a propriedade fundiária. Sua primeira função foi disponibilizar terrenos para a construção. Diferente do que pode ter ocorrido em outros mercados imobiliários nos quais o incorporador surgiu no meio externo à construção, como alguém que reuniu os recursos necessários para superar o entrave da propriedade fundiária e se constituiu em “um agente suporte do capital comercial” (conforme afirma RIBEIRO), no Espírito Santo a atividade de incorporação surgiu associada à construção, praticada pelo mesmo agente, o construtor. Mesmo quando ainda não era reconhecida por esse nome, todas as etapas da incorporação eram realizadas por uma mesma construtora. Por isso, construtor e incorporador se confundem no mercado imobiliário. Toda reflexão a cerca da atuação do incorporador na realização de empreendimentos, a decisão sobre os locais de construção, a relação com o proprietário do terreno, as estratégias para o estabelecimento dos preços, é também reflexão da atuação do construtor. Dessa forma as referências feitas às incorporadoras capixabas, são também referências às construtoras capixabas. Esta situação na produção imobiliária do Espírito Santo deve ser observada quando se busca entender a produção da cidade pelo viés da construção.

Com a chegada das “incorporadoras estrangeiras” essa ligação construtor/incorporador foi de certa forma um pouco evidenciada (ou cindida), pelo menos no plano formal. Não é toda relação de parceria que tem por trás um documento formal, há casos em que essa relação funciona quase como um “acordo entre cavalheiros”. Mas para a realização de cada empreendimento é feito um contrato formando uma Sociedade de Propósito Específico e estabelecendo a participação de cada empresa. Estabelece-se quando da incorporação o percentual dos ganhos e custos que é destinado a cada empresa e contrata-se a construtora. Nos contratos de parceria feitos no mercado imobiliário capixaba, a empresa local parceira figura como incorporadora, pois à ela é destinada uma parcela da incorporação, e como construtora, já que tem sua estrutura de produção contratada para a construção do empreendimento e por isso recebe valor equivalente a um percentual do custo da obra. Assim, mesmo que incorporadora e construtora se confundam, pelo menos nos contratos de parceria sob o regime de SPE elas se distinguem, de certa forma, (ou se confundem ainda mais) em virtude das funções, direitos e deveres estabelecidos para a realização do empreendimento.

A entrada das “incorporadoras estrangeiras” no mercado capixaba deu início a várias mudanças que nos permite falar em uma nova fase da construção no Espírito Santo. Quanto ao produto essas mudanças se mostraram na tipologia, no tamanho e no conceito. Os empreendimentos verticais se tornaram maiores, com mais de uma torre e extensa lista de itens de lazer. Surgiram os condomínios fechados horizontais, que são mesmo grandes loteamentos com infraestrutura, estrutura de lazer, área de conveniência e arquitetura pré-determinada para as casas. Neles o forte apelo para a vida tranqüila em contato com a natureza, que a propaganda destacava, dissimulava a destruição da natureza que a construção deles causava nos grandes terrenos em que se localizam. Ganhou evidência o conjunto habitacional de grande porte e alto padrão. Os empreendimentos passaram a contar com projeto paisagístico e muitos itens de lazer. No conceito a novidade foi o deslocamento do foco da função residencial dos empreendimentos para a convivência social, mas isso foi apenas mais uma das estratégias de inovação com a finalidade de promover as vendas, uma “pegada de venda”.

Ao apelar para coisas que conhecidamente fazem parte da problemática que envolve o espaço urbano (contato com a natureza, convivência social, relaxamento, tranqüilidade, segurança), o discurso promocional dos empreendimentos oferece o que a cidade, na visão de quem os concebe, já não é mais capaz de oferecer. Como se intramuros fosse possível criar, pelas habilidades de arquitetos, engenheiros e paisagistas, a realidade desejada e não encontrada na cidade, ou escondida pela outra parte da cidade que se cria ou pelo discurso daquele que não pode ou não quer ver. É a valorização dos empreendimentos pela desqualificação da cidade.

O foco do marketing passou a ser lazer e convivência e o “morar” foi colocado em segundo lugar. O projeto paisagístico, os itens de lazer, o apartamento decorado, a decoração das áreas comuns, traduzidos para as perspectivas no material promocional dão à percepção a ilusão de que sonhos estão à venda. O marketing também foi novidade. Os pequenos e simples anúncios de jornal foram substituídos por grandes e elaborados anúncios, folder, outdoor, propaganda televisiva, pessoas nas ruas portando bandeiras e distribuindo panfletos, apartamento decorado. A abordagem nas vendas passou a ser mais agressiva, tendo como suporte os novos instrumentos de marketing e caros stands. As vendas passaram a ser dominadas

por grandes corretoras listadas na Bovespa, parceiras das grandes incorporadoras em outros mercados, que firmaram parcerias com corretoras locais.

Apenas essas coisas elevariam em muito o custo da construção, mas também contribuíram com esse encarecimento a escassez da mão-de-obra e a inflação dos preços dos terrenos. Com muitos empreendimentos em construção a mão-de-obra disponível para o setor não foi suficiente, tanto de profissionais especializados como de operários, abrindo espaço para que os trabalhadores pleiteassem melhores salários, tendo sido na RMGV reajustados acima da média nacional. Os profissionais especializados passaram a ser disputados pelas empresas na base do “quem dá mais, leva”. Entre as empresas locais era comum a aquisição de terrenos através da permuta, prática pela qual o terreno é “trocado” por unidades no empreendimento. Com a chegada das grandes incorporadoras e a prática delas de formar “banco de terrenos” pagando o preço em dinheiro e à vista, os preços dos terrenos foram inflacionados e a permuta foi quase extinta no mercado capixaba. Com tudo isso, as empresas locais não-parceiras e as de pequeno porte enfrentaram muita dificuldade para manter-se em funcionamento.

Para realizar o número elevado de empreendimentos foi necessário expandir a área de atuação do mercado para além de seus limites tradicionais e utilizar terrenos localizados em bairros de certa forma relegados para fim residencial pelo mercado local.

As estratégias de inovação implementadas no mercado capixaba exerceram forte influência sobre a clientela local. Empreendimentos foram vendidos em tempo recorde e tudo que era lançado era vendido. A facilidade nas vendas levou até mesmo pessoas do setor a questionarem se toda demanda era mesmo real, ou se havia uma bomba para explodir. Isto porque os preços cobrados estavam muito elevados e as condições de pagamento eram ilusoriamente fáceis. O comprador paga de 10% a 30% do empreendimento durante a fase de obras e o restante é financiado. Mas o financiamento só é contratado com o banco na entrega da chave e até que isso aconteça o saldo restante sofre reajustes de acordo com o critério estabelecido pela empresa dona do empreendimento. Na hora de contratar o financiamento, muitos compradores se dão conta de que, apesar do que havia sido

pago, estavam devendo mais do que o preço inicial do imóvel e que as elevadas parcelas do financiamento não se enquadram em seu rendimento.

O vendaval que atingiu o mercado capixaba (o boom imobiliário e todas as inovações) é sempre atribuído à atuação no Espírito Santo de grandes incorporadoras listadas na Bovespa. É conveniente, então, examinar porque elas vieram. Os períodos de intenso crescimento ou de retração do mercado imobiliário são influenciados por questões de macroeconomia e nos anos anteriores a 2008 o desempenho da economia, no cenário mundial e nacional, favorecia os investimentos na construção. No Espírito Santo os investimentos na cadeia de petróleo e gás rebatiam sobre toda a economia. A possibilidade de expandir as atividades e a dificuldade de, por meios próprios ou via bancos, reunir os recursos em quantidade suficiente para bancar a expansão, num contexto também de crescimento da importância do mercado financeiro como meio de captação de recursos nos últimos anos no Brasil, algumas incorporadoras optaram por abrir capital e fazer a oferta pública inicial (IPO). Com elevada soma de recursos, a expansão das atividades não foi só por vontade própria, mas principalmente uma necessidade já que haviam assumido a responsabilidade de gerar bons dividendos, não apenas para ressarcir aos investidores acionistas, mas também para fazer com que suas ações continuassem valorizadas no mercado.

Podemos pensar, então, que todas as mudanças inseridas no mercado imobiliário capixaba a partir da chegada dessas grandes incorporadoras são originárias de demandas externas ao espaço capixaba. Externas, até mesmo, ao espaço nacional. E que, por isso, a cidade que se produz seguindo tais imposições (as imposições de rentabilidade do mercado financeiro) não necessariamente corresponde ao desejo da sociedade local. Porque os princípios que norteiam essa produção visam à rentabilidade e não a construção de um espaço justo e solidário. A começar pelo discurso excludente das propagandas.

Além dos riscos da dominância das finanças sobre o setor produtivo geral, já que embora se mantenha em posição de exterioridade em relação à produção, – no sentido em que se mantém descomprometida com a acumulação do capital produtivo, só lhe interessando os dividendos e o valor das ações – subordina os

investimentos e o rumo das empresas à suas demandas de rendimentos, quanto à construção é necessário considerar o que tal dominância pode acarretar no espaço urbano. Se levarmos em conta que a produção imobiliária, em si mesma, pode ter conseqüências danosas para o espaço urbano – causando predação do espaço, encarecimento e escassez de moradias, fragmentação e marginalização sócio-espacial, periferização, degradação ambiental, etc. – sua integração com o capital financeiro, dada a características especulativa dos dois na busca por seus ganhos, contribui com o agravamento dos problemas urbanos, pois são os princípios das finanças que passam a determinar os destinos da cidade. Se a produção imobiliária obedece a lógica do capital financeiro, os motivos e interesses envolvidos nessa produção tendem a não corresponder a necessidade real do mercado local quanto ao volume de obras e à tipologia dos empreendimentos, como também o espaço que resulta dessa produção não atende aos anseios por uma cidade justa e democrática, já que se constroem empreendimentos que são mistos de “ilha da fantasia” com “enclaves fortificados” em porções “eleitas” do espaço urbano.

Tal como supomos no início do trabalho, a integração da produção imobiliária capixaba com o mercado financeiro ocorre pela atuação, no Espírito Santo, de grandes incorporadoras listadas na Bovespa, parceiras ou não de empresas locais. Mesmo que isso pareça pouco, em comparação com outros mercados onde outros instrumentos sejam fontes mais rentáveis de captação de recursos, para a realidade local isto significou a entrada da construção numa outra fase, já que até mesmo os empresários locais consideram difícil que as empresas capixabas voltem às práticas pretéritas. O que significa que a produção do espaço capixaba pelo viés da construção serve, mais do que antes, a ampliação da valorização do capital, e não necessariamente às necessidades reais de reprodução da cidade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AG. Caderno de Imóveis. A Gazeta, Vitória, 22 jan. 2009.

BOTELHO, Adriano. O urbano em fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2007.

BRASIL. Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964.

BRASIL. Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997.

CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. Cidade de Muros: Crime, Segregação e Cidadania em São Paulo. São Paulo: Editora 34: EDUSP, 2000.

CAMPOS JÚNIOR, Carlos Teixeira de. A construção da cidade: formas de produção imobiliária em Vitória. Vitória: Florecultura, 2002.

_____. A história da construção e das transformações da cidade. Vitória: Culturales, 2005.

CASAGRANDE NETO, Humberto. et ali. Abertura do capital de empresas no Brasil: um enfoque prático. São Paulo: Atlas, 2000.

CHAVES, Marilena. A indústria da construção no Brasil: Desenvolvimento, estrutura e dinâmica. Dissertação de Mestrado. Instituto de Economia Industrial da Universidade Federal do Rio de Janeiro. 1985.

CHESNAIS, François (Org.). A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, conseqüências. São Paulo: Boitempo, 2005.

FARAH, Marta Ferreira Santos. Estratégias de adaptação à crise: tendências de mudança no processo de trabalho na construção habitacional. In RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. A crise da moradia nas grandes cidades: da questão da habitação à reforma urbana. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 1996.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. Diagnóstico Nacional da Indústria da Construção. 1984.

GEYER, Roberta Cardim. Uma análise empírica do volume do crédito imobiliário. Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Profissional em Finanças e Economia Empresarial - MPFE FGV-EESP. São Paulo. 2009.

HARVEY, David. Condição pós-moderna. Edições Loyola: São Paulo. 2007.

IBGE. Pesquisa Anual da Indústria da Construção. 2006.

IBGE - Pesquisa Industrial Mensal (PIM-PF). Disponibilizado no site www.es.gov.br

IJSN. Produto Interno Bruto Estadual: 2002 a 2006. Governo do Estado do Espírito Santo. Secretaria de Economia e Planejamento.

IPES. Verticalização e Reestruturação Urbana na Região Metropolitana da Grande Vitória: 1990-2002. Vitória, 2005.

LEFEBVRE, Henri. Espaço e Política. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2008.

MELLO, Luiz Carlos Brasil de Brito; AMORIM, Sérgio Roberto Leusin de. O subsetor de edificações da construção civil no Brasil: uma análise comparativa em relação à União Europeia e aos Estados Unidos. Revista Produção.Net. vol.19 nº2 São Paulo. 2009. Acesso www.scielo.br/ em 13/10/2009.

PAIVA, Cláudio César de. A diáspora do capital imobiliário, sua dinâmica de valorização e a cidade no capitalismo contemporâneo: a irracionalidade em processo. Tese de doutorado. Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. Campinas, SP: 2007.

PAIVA, Cláudio César de; QUINTO JR., Luiz de Pinedo. Estabilidade macroeconômica, novos investimentos e o mercado imobiliário brasileiro. Anais do VII Seminário Internacional da LARES - Latin American Real Estate Society. São Paulo. 2007.

PEREIRA, Paulo César Xavier. Espaço, técnica e construção: o desenvolvimento das técnicas construtivas e a urbanização do morar em São Paulo. São Paulo: Nobel, 1988.

_____. São Paulo – a construção – 1872-1914. São Carlos: RiMa, 2004.

PINTO, Nelson Prado Alvez. O capitalismo financeiro. In: Crítica Marxista : v. 1, tomo 5. São Paulo : Xamã, 1997.

RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. A crise da moradia nas grandes cidades: da questão da habitação à reforma urbana. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 1996.

RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: IPPUR, UFRJ: FASE, 1997.

ROCHA LIMA JR., João da. Fundos de investimento imobiliário e títulos de investimento de base imobiliária. São Paulo: EPUSP, 1994.

_____. Novos produtos financeiros e o mercado imobiliário: investimentos via títulos de securitização. EPUSP, São Paulo. 1999.

_____. Instrumentos de investimentos em empreendimentos habitacionais no Brasil: a questão estrutural. São Paulo: EPUSP, 2004.

SATO, Gláucia Esther. A atratividade do investimento no mercado de edifícios de escritórios da cidade de São Paulo por meio de fundos de investimento em participações sob a ótica do investidor estrangeiro. Dissertação de Mestrado. Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Departamento de Engenharia de Construção Civil. São Paulo: 2008.

SAUVIAT, Catherine. Os fundos de pensão e os fundos mútuos: principais atores da finança mundializada e do novo poder acionário. In CHESNAIS, François (Org.). A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências. São Paulo: Boitempo, 2005.

SILVA, Edna Lúcia da. Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação. Florianópolis: Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 2001.

TAVARES, Rosana. A estrutura de financiamento das empresas brasileiras abertas do setor de construção civil incorporadoras de empreendimentos imobiliários: um estudo comparativo. Tese de Doutorado. Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. 2008.

TEIXEIRA, Rodrigo Alves. Desenvolvimento, dependência e dominância financeira: a economia brasileira e o capitalismo. Tese de doutorado. Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo. 2007.

VEDROSSI, Alessandro Olzon. A securitização de recebíveis imobiliários: uma alternativa de aporte de capitais para empreendimentos residenciais no Brasil. Dissertação de Mestrado. Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Departamento de Engenharia de Construção Civil: São Paulo, 2002.

ANEXOS

**ANEXO A - Folder do empreendimento Mochuara Residencial Clube
(Realizado por empresa listada na Bovespa)**

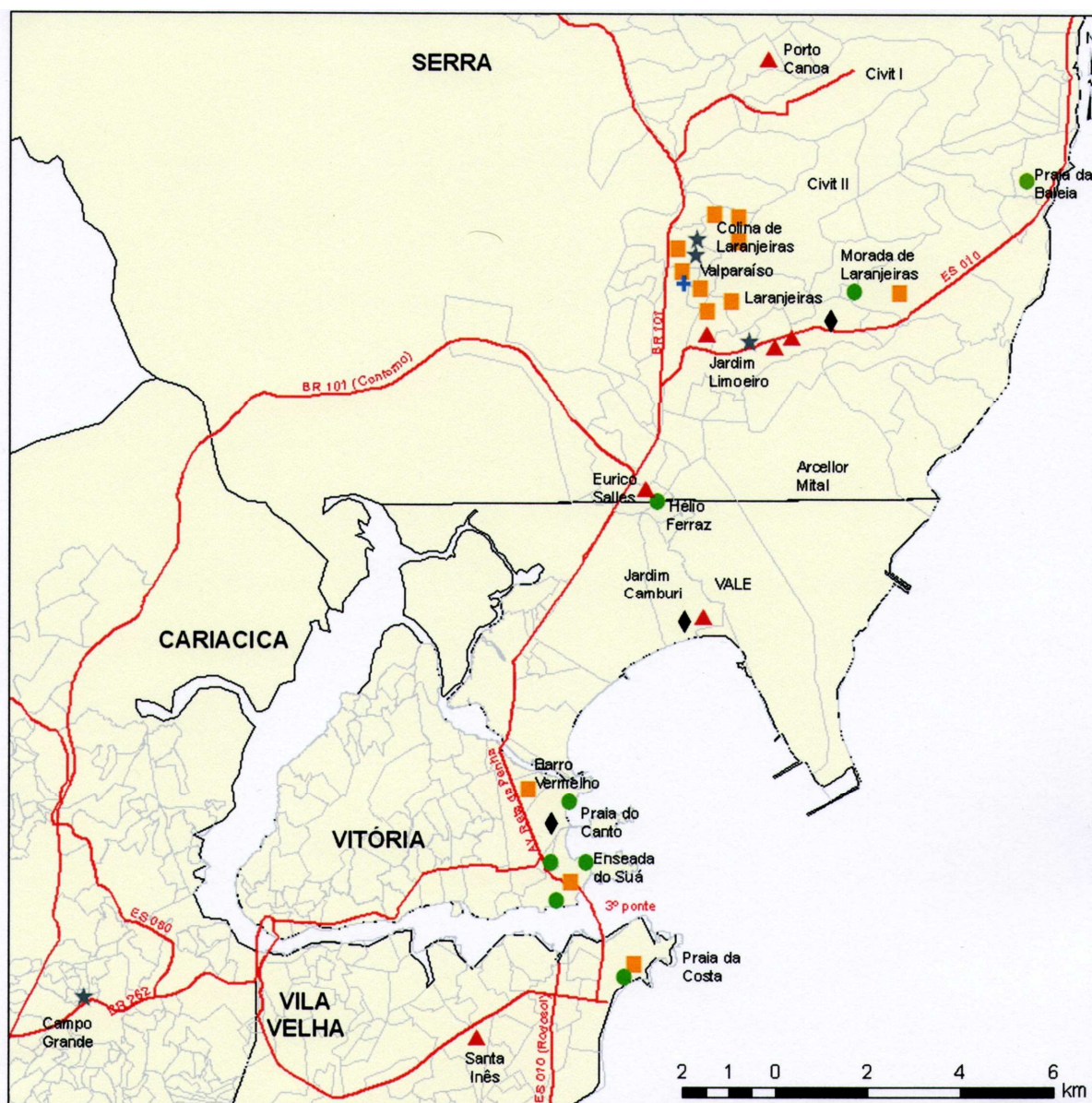
**ANEXO B - Folder do empreendimento Ideale Camburi
(Realizado por empresa local)**

ANEXO C - Folder do empreendimento Villaggio Manguinhos
(Realizado por empresa listada na Bovespa em parceria com empresa local)

ANEXO D - Quadro com os empreendimentos lançados e realizados pelas grandes incorporadoras na Grande Vitória a partir de 2007

Construtora	Empreendimento	Tipologia	Bairro	Município	Situação
Goldfarb	Residencial Mochuara	Apartº	Dom Bosco	Cariacica	Construção
	Parque Vitalitá	Apartº	Eurico Salles	Serra	Semi-pronto
MRV	Spazio Vanguardia	Apartº	Laranjeiras	Serra	Pronto
	Parque Vila da Serra	Apartº	Jardim Limosoiro	Serra	Lançamento
	Spazio Vila da Costa	Apartº	Jardim Limosoiro	Serra	Lançamento
	Spazio Vintage	Apartº	Bairro de Fátima	Serra	Lançamento
	Parque Vila da Mata	Apartº	Porto Canoa	Serra	Lançamento
	Spazio Vivaldi	Apartº	Bairro de Fátima	Serra	Lançamento
	Viva Jacaralpe	Apartº	Jacaralpe	Serra	Pré-lançam
	Solar das Ilhas	Apartº	Colina de Laranjeiras	Serra	Construção
Goldfarb	Recanto da Serra	casas	Colina de Laranjeiras	Serra	Construção
	Residencial Caminho do Mar	Apartº	Jardim Limosoiro	Serra	Lançamento
Rossi	Ideal Vila Geribá	Apartº / Casas	Manguinhos	Serra	Construção
	Ideal Vila Itacaré	Apartº / Casas	Tubarão	Serra	Construção
	Arboretto Praças Residenciais	Apartº / Casas	Bairro de Fátima	Serra	Construção
Rossi / Metron	Naturale Residencial	Apartº	Parque Residencial Laranjeiras	Serra	Construção
Cyrela / Morar	Edifício Caiobás	Apartº	Laranjeiras	Serra	Pronto
	Aldeia Parque Itatiaia	casas	Hélio Ferraz - Alto das Laranjeiras	Serra	Construção
	Igarapé Aldeia Parque	Casas	Hélio Ferraz - Alto das Laranjeiras	Serra	Pronto
	Aldeia Parque Itaiúna	Apartº	Vista da Serra II - Alto das Laranjeiras	Serra	Construção
Cyrela / Incortel	Reserva Verde Residencial Park	Apartº	Laranjeiras	Serra	Lançamento
Cyrela (Living) / Morar	Burtis Condomínio Clube	Apartº	Laranjeiras	Serra	Construção
	Recreio das Palmeiras Condomínio Clube	Apartº	Laranjeiras	Serra	Lançamento
Cyrela (Living) / Incortel	Recreio das Laranjeiras Condomínio Clube	Apartº	Laranjeiras	Serra	Construção
	Paradiso Condomínio Clube	Apartº	Valparaíso	Serra	Pronto
Tibério	Villagio Mnguinhos	Apartº	Portal de Manguinhos	Serra	Lançamento
MRV	Viver Serra	Apartº	Jardim Limosoiro	Serra	Construção
Rossi	Parque Villadorata	Apartº	Santa Inês	Vila Velha	Semi-pronto
Cyrela / Incortel	Marine Praia da Costa	Apartº	Praia da Costa	Vila Velha	Construção
	La Plage	Apartº	Praia da Costa	Vila Velha	Construção
Rossi	Vitória Bay Club & Residences	Apartº	Enseada do Suá	Vitória	Pronto
Rossi / Metron	Celebrity Residencial	Apartº	Enseada do Suá	Vitória	Construção
	Privilège	Apartº	Santa Helena	Vitória	Construção
Rossi	Splendore Residence	Apartº	Praia do Canto	Vitória	Pronto
Cyrela	Ápice Barro Vermelho	Apartº	Barro Vermelho	Vitória	Construção
	Grand Parc Residencial Resort	Apartº	Enseada do Suá	Vitória	Construção
Tibério	La Vita	Apartº	Jardim Camburi	Vitória	Construção
Abyara / Colmex Capital / Comprifar	Aqua Enseada do Suá	Apartº	Enseada do Suá	Vitória	Construção
	Reserva dos Jequitibás	Apartº	Praia Do Canto	Vitória	Construção
Inpar	Reserva dos Jatobás	Apartº	Praia Do Canto	Vitória	Pronto
	Reserva dos Manacás	Apartº	Praia Do Canto	Vitória	Pronto

ANEXO E – Mapa dos Empreendimentos lançados e realizados pelas grandes incorporadoras na Grande Vitória a partir de 2007



Legenda Incorporadoras

- + Direcional Engenharia
- ★ Goldfarb Incorporações
- ▲ MRV Engenharia
- Rossi Residencial
- Cyrela Realty Brazil
- ◆ Inpar
- Limite entre bairros
- Limite intermunicipal
- Principais rodovias

Fonte: Trabalho de campo e sites das empresas

Base Cartográfica: IBGE e PMS

Elaboração: Thalismar Matias Gonçalves

RMGV

